

Compte TikTok monétisé :

Guide pratique complet pour gagner de l'argent avec l'appli tout en s'amusant

Léo Raphaël PINEDA

Copyright © 2024 Léo Raphaël PINEDA

Tous droits réservés.

Compte TikTok monétisé :

Guide pratique complet pour gagner de l'argent avec l'appli tout en s'amusant

© 2024, Léo Raphaël PINEDA

Tous droits réservés.

Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, distribuée, ou transmise sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, y compris la photocopie, l'enregistrement, ou d'autres méthodes électroniques ou mécaniques, sans la permission préalable écrite de l'éditeur, sauf dans le cas de courtes citations dans des critiques et d'autres utilisations non commerciales autorisées par la loi sur le copyright.

Publié par Amazon.

TABLE DES MATIÈRES

TABLE DES MATIÈRES.....	VIII
INTRODUCTION	16
CHAPITRE 1 :.....	19
QUE SAVOIR SUR L'APPLICATION ?.....	19
I. Définition	Erreur ! Signet non défini.
II. Puis-je gagner de l'argent sur TikTok ?	19
III. Combien gagnez-vous sur TikTok ?	20
IV. Puis-je gagner de l'argent avec 1 000 abonnés sur TikTok ?	22
CHAPITRE 2 :.....	25
COMPRENDRE L'ALGORITHME DE TIKTOK.....	25
I. Comment fonctionne l'algorithme de TikTok ?	25
II. Qu'est-ce que TikTok prend en compte pour booster le contenu ?.....	27
1. Interaction avec l'utilisateur	28
2. Les informations dans la vidéo	29
3. Paramètres du compte ou de l'appareil	31
4. Qu'est-ce que la page « Pour vous » de votre compte ?	31
III. Comment se faire aimer par l'algorithme de Tiktok ?	32
IV. Ce que l'algorithme de TikTok ne recommandera pas.....	35
V. 9 conseils pour être choisi par l'algorithme de TikTok	37
1. Trouvez votre sous-culture	37
2. Maximisez les premières secondes.....	39
3. Optimiser le référencement	39
4. Créez des vidéos de haute qualité spécifiquement pour TikTok	40
5. Publiez au bon moment pour votre public	43
6. Interagissez avec d'autres utilisateurs de TikTok.....	44

7.	Utilisez les bons hashtags.....	46
8.	Utilisez des sons et de la musique tendance.....	47
9.	Soyez authentique et amusez-vous.....	48
CHAPITRE 3 : DEVENIR VIRAL SUR TIKTOK		51
I.	Qu'est-ce que cela signifie de devenir viral sur TikTok ?.....	51
II.	Conseils de pro pour obtenir un million de vues	53
1.	Comprendre l'algorithme de TikTok.....	54
2.	Gardez un œil sur le contenu tendance	57
3.	Regardez les TikToks sur la page Découvrir.....	58
4.	Suivez les meilleurs créateurs de contenu	59
5.	Suivez les tendances TikTok	60
6.	Participez à des défis TikTok.....	61
7.	Ajouter des balises	62
8.	Utilisez des hashtags pour créer des défis	63
9.	Utiliser des chansons et des sons viraux	64
10.	Faites en sorte que le contenu soit court et divertissant	65
11.	Publiez du contenu nouveau et attrayant	66
12.	Assurez-vous que votre marque se démarque	67
13.	Engagez-vous auprès de votre public	68
14.	Utilisez l'humour de bon goût.....	69
15.	Comprenez votre public.....	69
16.	Surveillez vos concurrents	72
17.	Soyez le porte-parole de votre créneau.....	73
18.	Attirez immédiatement l'attention de vos téléspectateurs.....	73
19.	Décrivez ce que vous savez faire et concentrez-vous dessus	74
20.	Comprenez le type de contenu que votre public trouvera intéressant.....	75
21.	Publiez beaucoup de vidéos.....	76
22.	Incluez des détails aléatoires que les spectateurs peuvent commenter	76
23.	Encouragez l'interaction	77
24.	Soyez socialement actif.....	78
25.	Ayez toujours un appel à l'action fort.....	78
26.	Considérez la règle des 3 secondes.....	79
27.	Racontez une histoire	80
28.	Répondez à tous vos commentaires	81
29.	Faites quelque chose de légèrement controversé	81
III.	Comment obtenir plus de vues sur TikTok après avoir posté	83
1.	Engagez-vous dans les vidéos tendance TikTok	83
2.	Téléchargez à nouveau la vidéo avec plus de hashtags	84
3.	Téléchargez à nouveau votre message au bon moment.....	85
4.	Utilisez la fonction « Promouvoir » de TikTok.....	87
5.	Partagez votre publication sur d'autres plateformes de médias sociaux	88

6.	Mentionnez d'anciennes vidéos TikTok dans de nouveaux messages	90
IV.	Avantages d'obtenir plus de vues TikTok	93
1.	Renforcement de la notoriété de la marque.	93
2.	Augmente les opportunités d'engagement du public.	93
3.	Machine de conversion.	94
4.	Marketing rentable.	94
5.	Potentiel de viralité.....	95
6.	Partageabilité.....	95
7.	Collaborations.....	95
CHAPITRE 4 :		97
MONETISER SON COMPTE TIKTOK.....		97
I.	10 façons de gagner de l'argent sur TikTok.....	97
1.	TikTok Creator Fund (nouvelle version bêta du programme de créativité TikTok)	99
2.	Abonnements LIVE.....	100
3.	Cadeaux en direct - Gagnez de l'argent avec TikTok Live	101
4.	TikTok Pulse	103
5.	TikTok Effect Creator Rewards.....	104
6.	Promotions de chansons.....	105
7.	Contenu sponsorisé	107
8.	Liens d'affiliation	110
9.	Shopping sur TikTok.....	112
10.	Série TikTok	114
II.	Foire aux questions	117
1.	TikTok gagner de l'argent – à partir de quand ?	117
2.	À partir de combien de followers pouvez-vous gagner de l'argent sur TikTok ?	117
3.	À partir de combien de likes pouvez-vous gagner de l'argent sur TikTok ?	118
III.	Conditions requises pour gagner de l'argent avec TikTok	119
1.	À quel moment commencez-vous à faire des bénéfices sur TikTok ?	120
2.	Quel est le nombre d'abonnés requis sur TikTok pour être payé ?	122
3.	Quelles sont les meilleures stratégies de monétisation pour un compte TikTok dans le domaine du marketing digital ?	123
CHAPITRE 5 :		125
COMPTE TIKTOK MONETISE EN ETANT EN AFRIQUE		125
I.	Comment gagner de l'argent avec TikTok ?	125
1.	Marketing d'affiliation	126

2.	Collecte de pièces durant les lives.....	126
3.	Promotion de produits et services	126
4.	Vente de vos propres produits ou services	127
5.	Collaboration avec des marques	127
6.	Financement participatif	127
II.	Avoir un compte TikTok monétisé en étant en Afrique	128
1.	Création d'un Compte Spécifique :.....	129
2.	Comment Configurer un Téléphone pour TikTok ?	130
3.	Utilisation d'un VPN	132
4.	Création d'une Adresse Email dans un Pays Éligible :	135
5.	Demande de Monétisation.....	137
6.	Respect des Critères d'Éligibilité :	140
7.	Publication de Contenu Engageant :	142
	CONCLUSION.....	143

Introduction

Pourquoi certains réussissent-ils à transformer chaque post en or sur TikTok, tandis que d'autres luttent pour attirer ne serait-ce qu'une poignée de vues ?

Est-il possible que derrière chaque vidéo virale, il y ait plus qu'un simple coup de chance, mais plutôt une stratégie astucieuse et une compréhension profonde de l'économie numérique ? Et si je vous disais que vous pouvez non seulement vous amuser sur TikTok, mais aussi en faire une source lucrative de revenus ?

Dans ce livre, vous découvrirez que réussir sur TikTok ne dépend pas de la chance, mais de la connaissance et de l'application de principes clés.

Ce guide n'est pas seulement une série de conseils et astuces pour gagner quelques followers ; c'est un parcours vers une compréhension plus profonde de ce que signifie créer de la valeur dans l'ère numérique, et comment monétiser efficacement cette valeur.

Nous plongerons dans les secrets de l'algorithme de TikTok,

dévoilant comment vos passions peuvent être transformées en contenu attrayant. Vous apprendrez à naviguer dans le monde du marketing numérique, à bâtir une marque personnelle puissante, et à saisir les opportunités de partenariats et de monétisation qui se présentent.

Ce livre n'est pas juste sur TikTok ; c'est sur la façon de penser et d'agir pour transformer chaque occasion de divertissement en une opportunité d'affaires.

Alors, êtes-vous prêt à changer votre façon de voir TikTok et à commencer votre voyage vers le succès financier et créatif ?

Chapitre 1 :

Que savoir sur l'application ?

I. Définition

TikTok est un portail vidéo doté d'un réseau social ou de courts clips musicaux et d'autres courts clips vidéo peuvent être visionnés et publiés.

Les vidéos créées peuvent être éditées dans l'application avec des effets spéciaux et des filtres et sont beaucoup plus courtes que YouTube - un maximum de 10 minutes, mais souvent même pas une minute.

La plateforme chinoise compte plus d'un milliard d'utilisateurs dans le monde. Selon Statista, c'est de loin l'application la plus populaire sur iPhone et devrait continuer à croître fortement au cours des 3 prochaines années.

II. Puis-je gagner de l'argent sur TikTok ?

Oui! Comme pour les autres plateformes de médias sociaux, vous pouvez gagner de l'argent sur TikTok. Par exemple, en tant qu'influenceur, par le biais de dons ou de paiements directs, pour ne citer que quelques sources de revenus.

L'application compte plus de 100 millions d'utilisateurs actifs mensuels, offrant ainsi une portée énorme.

Avec de bonnes idées, du plaisir et du dévouement, vous pouvez gagner jusqu'à 1 000 € et plus.

Pour gagner de l'argent avec succès, cependant, vous devez réfléchir à une stratégie et ne pas vous contenter de commencer.

III. Combien gagnez-vous sur TikTok ?

Tout dépend du temps et du travail (et de l'argent) que vous consacrez à la création de votre chaîne TikTok. Si TikTok n'est qu'un passe-temps pour vous, vous ne pourrez pas gagner des sommes d'argent importantes.

En revanche, si vous vous concentrez entièrement sur TikTok pendant plusieurs semaines et mois et que vous suivez les

conseils mentionnés dans cet article, vous pourriez profiter de ventes mensuelles allant jusqu'à 1 000 €.

Si vous avez de la chance, vous pourriez même franchir la barre des 1 000 €. En fait, il n'y a pas de limites aux bénéfices que vous pouvez réaliser via TikTok.

De combien de followers avez-vous besoin pour en vivre ?

Pour vivre de TikTok, vous devez avoir au moins 100 000 abonnés, ou mieux encore, 1 million d'abonnés.

Mais encore une fois, cela dépend des moyens que vous utilisez pour gagner de l'argent et du créneau et du public que vous avez.

Parce que s'il y a des sponsors qui veulent vous sponsoriser, cela peut vous offrir des revenus très intéressants.

Exemple : Combien est-ce que je gagne avec 1 million d'abonnés ?

Avec 1 million d'abonnés, vous pouvez très probablement bien gagner votre vie grâce à TikTok. Il n'est pas rare que ces méga-influenceurs facturent entre 5 000 € et 15 000 € pour une vidéo

sponsorisée. Selon Statista, il est possible d'aller encore plus loin.

En fonction du créneau et des sponsors, vous pouvez gagner une somme d'argent considérable par mois.

Si l'on ajoute ensuite d'autres sources de revenus, comme le TikTok CreatorFund ou les cadeaux des followers, cela devient encore plus.

IV. Puis-je gagner de l'argent avec 1 000 abonnés sur TikTok ?

Vous ne pouvez pas gagner beaucoup d'argent avec 10 000 abonnés. Et il n'obtient vraiment beaucoup de 100 000 ou 1 million de followers.

De nombreuses entreprises ne vous offriront pas d'opportunités de parrainage si vous n'avez pas assez d'abonnés. Et si vous n'avez que quelques abonnés, seuls quelques-uns cliqueront sur vos liens, achèteront vos produits ou donneront

de l'argent.

Mais cela ne signifie pas que vous ne pouvez pas gagner de l'argent avec 1 000 abonnés. Il existe différentes options et vous aurez peut-être peu de fans, mais très fidèles et généreux qui vous donneront un pourboire.

Chapitre 2 :

Comprendre l'algorithme de TikTok

L'algorithme de TikTok est un système d'intelligence artificielle avancé qui personnalise l'expérience utilisateur sur la plateforme.

Il fonctionne en sélectionnant et en affichant des vidéos dans la section « Pour vous » de chaque utilisateur, créant ainsi un flux unique et personnalisé en fonction de leurs interactions et de leurs préférences.

Ce système prend en compte des facteurs tels que les interactions de l'utilisateur avec l'application (vidéos aimées, commentaires, recherches), les informations vidéo (descriptions, hashtags) et les détails techniques de l'appareil et du réseau de l'utilisateur.

I. Comment fonctionne l'algorithme de TikTok

?

Les plateformes de médias sociaux avaient l'habitude de garder secret le fonctionnement de leurs algorithmes. C'est compréhensible, étant donné que leurs systèmes de recommandation sont une technologie propriétaire qui contribue à rendre chaque réseau social unique.

Les algorithmes sont l'un des éléments fondamentaux que les réseaux utilisent pour nous attirer et retenir notre attention.

TikTok, en particulier, se donne beaucoup de mal pour que les spammeurs et autres personnes aux intentions douteuses ne puissent pas utiliser l'algorithme pour attirer plus d'attention qu'ils ne le méritent.

Cependant, comme les gens sont devenus plus sceptiques quant au fonctionnement interne des médias sociaux, la plupart des plateformes ont choisi de divulguer le fonctionnement de base de leurs algorithmes.

Heureusement, cela signifie que nous connaissons maintenant certains des signaux de classement clés utilisés par l'algorithme de recommandation de TikTok. Et ci-dessous, nous les décrivons en détail.

II. Qu'est-ce que TikTok prend en compte pour booster le contenu ?

Grâce à TikTok, vous pouvez enregistrer, éditer et publier des vidéos par blocs de 15 à 60 secondes, voire plus, qui peuvent être des montages ou des clips musicaux, du contenu amusant et des défis, en ajoutant des effets sonores, des filtres visuels et des arrière-plans musicaux.

Une fois que vous avez téléchargé votre vidéo, le système analyse le comportement des nouveaux utilisateurs.

Sur la base d'une échelle de points, les actions effectuées par l'utilisateur sont mesurées, avec 6 points pour le partage, 4 points pour les commentaires et 2 points pour les likes. Ainsi, en augmentant la consommation de la vidéo, l'algorithme vous donne plus d'audience et vous parviendrez à avoir de nombreux followers sur TikTok.

Ci-dessous, nous vous parlerons des critères les plus importants qu'il utilise, pour vous aider à concevoir votre stratégie de contenu ou à booster votre activité en ligne.

1. Interaction avec l'utilisateur

Il est incontestable que l'indicateur de classement le plus pertinent pour TikTok est la réalisation de la vidéo. Ainsi, plus les utilisateurs regardent une vidéo dans son intégralité et plus souvent, plus elle a de chances de devenir virale.

D'autre part, il évalue également le nombre de partages, de commentaires ou d'opinions que le contenu a été partagé, commenté ou aimé.

Étant donné que l'algorithme de TikTok recherche l'interaction de l'utilisateur, si vous avez fréquemment interagi avec un compte ou regardé toutes ses vidéos, il peut apparaître dans la section Pour vous.

À cet égard, il est pratique de passer en revue des profils similaires au vôtre qui réussissent et d'identifier leur stratégie de marketing de contenu, à utiliser lors de la réalisation de vos propres créations.

La page « Pour vous » recommande du contenu en fonction de plusieurs facteurs, notamment :

- Quel compte suivez-vous ?
- Quels commentaires avez-vous postés ?
- Quels sont les créateurs ou les sons que vous avez masqués ?
- Les vidéos que vous avez aimées ou partagées sur l'application
- Les vidéos que vous avez ajoutées à vos favoris
- Quelles vidéos vous avez mises « Je ne suis pas intéressé »
- Les vidéos que vous avez signalées comme inappropriées
- Les vidéos les plus longues que vous avez regardées jusqu'à la fin (taux de visionnage complet)
- Contenu que vous avez créé dans votre propre compte

Les centres d'intérêt que vous avez exprimés lorsque vous interagissez avec du contenu organique et des publicités

2.Les informations dans la vidéo

Un autre facteur important réside dans les détails tels que la

description de la vidéo, les sons ou les hashtags, vous devez donc prendre soin du style, du design et du type de clips que vous publiez dans votre flux.

Essayez donc de choisir ceux qui représentent adéquatement votre contenu, qui parviennent à se positionner de manière cohérente et à augmenter la capacité d'interactivité de vos publications.

Alors que les signaux d'engagement des utilisateurs sont basés sur la façon dont vous interagissez avec les autres utilisateurs dans l'application, les signaux d'insights vidéo sont basés sur le contenu que vous recherchez généralement dans Discover ou Search.

Il peut s'agir de détails tels que :

- Descriptions
- Sons
- Mots-clics
- Effets
- Sujets d'actualité

3.Paramètres du compte ou de l'appareil

Voici les paramètres utilisés par TikTok pour optimiser les performances.

Cependant, comme ils sont basés sur des sélections de paramètres uniques plutôt que sur des paramètres actifs, ils n'influencent pas autant le contenu que vous voyez que les signaux d'engagement ou les informations vidéo

Voici quelques-uns des paramètres de compte et d'appareil inclus dans l'algorithme de TikTok :

- Préférences linguistiques
- Sélection du pays (vous êtes plus susceptible de voir le contenu d'autres utilisateurs de votre pays)
- Le type d'appareil mobile
- Les catégories d'intérêt que vous avez sélectionnées lors de l'ouverture de votre compte

4.Qu'est-ce que la page « Pour vous » de votre

compte ?

Pour de nombreuses personnes, apparaître dans la section « Pour vous » de TikTok est un signe certain de succès. Mais qu'est-ce que la page Pour vous et quelle est son importance ? Il s'agit d'une collection de vidéos choisies par TikTok en tenant compte de vos goûts et de vos intérêts.

Très probablement, il s'agit de vidéos de personnes que vous ne connaissez pas, que vous pouvez suivre sur leurs comptes, si vous les aimez. Ils ont été collectés par l'algorithme de TikTok en fonction de votre comportement passé sur l'application.

D'autre part, l'apparition de contenu dans la section « Pour vous » est une indication que TikTok accrédite la qualité de vos vidéos et constitue un excellent moyen de gagner en reconnaissance et d'être vu par un public plus large.

III. Comment se faire aimer par l'algorithme de TikTok ?

Une question obligatoire lors de l'analyse de ce sujet est la

suivante : Comment avoir beaucoup de vues sur TikTok ? Eh bien, si vous voulez vous développer plus rapidement sur TikTok, tout d'abord, vous devez comprendre qu'il dispose d'un algorithme de recherche et de recommandation qui se charge de définir le contenu qui sera le plus aimé sur la plateforme.

Donc, vous devez trouver un moyen de faire en sorte que cet algorithme en tombe amoureux pour qu'il vous permette de réussir, c'est un peu comme gagner les parents de votre petite amie.

Bien qu'il soit en fait un peu complexe de savoir comment cela fonctionne, si vous le maîtrisez, vous pourrez utiliser ces connaissances pour grimper des positions dans le réseau.

Dans les prochaines lignes, je vais vous offrir quelques conseils qui vous aideront à gagner la sympathie de l'algorithme TikTok, alors faites très attention !

L'algorithme de TikTok en 2024 fonctionne en analysant divers facteurs pour personnaliser les recommandations de contenus aux utilisateurs. Voici les principaux éléments pris en

compte :

Informations vidéo pour la découverte du contenu :

L'algorithme examine les informations contenues dans les vidéos, telles que les légendes, les hashtags et les sons. Ces éléments aident TikTok à comprendre le contenu et à décider de son affichage sur les pages « Pour vous » des utilisateurs.

Indicateurs d'appareil et de compte : TikTok considère également les paramètres de l'appareil et du compte de chaque utilisateur, y compris les paramètres du pays, les préférences linguistiques, le type d'appareil et la sélection de la catégorie. Ces informations, bien que n'ayant pas autant de poids que d'autres facteurs, aident à optimiser les performances.

Activité de l'utilisateur : L'algorithme recommande des vidéos TikTok basées sur les interactions des utilisateurs avec le contenu de l'application. Il tient compte des commentaires postés, des comptes suivis, des vidéos partagées ou aimées, des vidéos ajoutées aux favoris, et des vidéos visionnées jusqu'à la fin.

Les performances des vidéos : TikTok utilise un système de notation pour évaluer les performances des contenus. Le taux de visionnage, le taux d'achèvement (si la vidéo est visionnée en entier), le nombre de partages, de commentaires et de « J'aime » sont pris en compte.

Contenu exclu par l'algorithme : TikTok évite de recommander certains types de contenu, comme le spam, le contenu trompeur, le contenu déjà visionné par les utilisateurs, ainsi que le contenu potentiellement perturbant ou nuisible.

Conseils pour s'aligner avec l'algorithme : Pour tirer parti de l'algorithme de TikTok, il est recommandé de créer des vidéos captivantes dès les premières secondes, d'utiliser des vidéos courtes, de publier au bon moment, d'intégrer des sons tendance, d'améliorer l'utilisation des hashtags et de rédiger des légendes riches en mots-clés.

IV. Ce que l'algorithme de TikTok ne

recommandera pas

TikTok exclut certains contenus dans le FYP pour éviter d'afficher les mêmes vidéos ou publications que celles auxquelles les utilisateurs ont clairement dit « Non merci », optimisant ainsi l'expérience utilisateur sur l'application.

Voici quelques-unes des vidéos que l'algorithme de TikTok ne recommandera pas :

- Spam, contenu trompeur et non authentique
- Contenu déjà regardé par les utilisateurs
- Contenu potentiellement choquant ou préjudiciable

L'algorithme de TikTok n'affichera pas non plus les vidéos qui ne favorisent pas ou ne protègent pas la sécurité des utilisateurs, telles que :

- Infractions mineures à la sécurité
- Tabac et produits alcoolisés
- Cascades et sports dangereux
- Contenu de mauvaise qualité, de code QR et non original

- Contenu ouvertement sexuel
- Contenus explicites et violents

Assurez-vous que l'algorithme de TikTok ne signale pas les vidéos de vos clients en évitant ces types de contenu et en suivant les directives de la communauté de la plateforme.

V. 9 conseils pour être choisi par l'algorithme de TikTok

1. Trouvez votre sous-culture

Bien qu'il soit important de trouver des communautés existantes avec lesquelles interagir sur toutes les plateformes de médias sociaux, la nature de l'algorithme de recommandation de TikTok rend cela encore plus important.

En effet, contrairement à d'autres réseaux sociaux où les gens passent beaucoup de temps à interagir avec des comptes qu'ils suivent déjà, les TikTokers passent la plupart de leur temps sur la page Pour vous. Et 70% d'entre eux disent avoir le sentiment de faire partie d'une communauté sur la plateforme

Si vous pouvez vous tailler une place dans une communauté ou une sous-culture existante, vous aurez plus de chances d'atteindre le bon public. Heureusement, les sous-cultures TikTok se rassemblent autour de hashtags (dont nous parlerons plus en détail dans un instant).

Savoir quelle est votre sous-culture la plus précieuse peut également vous aider à créer un contenu qui se connecte de manière authentique avec les utilisateurs de TikTok, générant plus de crédibilité, de fidélité à la marque et encore plus de visibilité.

Les utilisateurs de TikTok veulent interagir avec les marques qui ont cette approche. 76 % des utilisateurs déclarent aimer que les marques fassent partie d'un groupe d'intérêt particulier sur la plateforme.

Les informations sur l'audience de TikTok peuvent vous aider à trouver votre sous-culture en identifiant les catégories d'intérêt et les hashtags les plus pertinents pour votre public.

Pour accéder aux informations sur l'audience, ouvrez le

Gestionnaire de publicités de TikTok et accédez à Rapports. Cliquez ensuite sur Audience Insights. Il convient de noter que vous n'avez pas besoin de diffuser des publicités sur TikTok pour utiliser cet outil.

2. Maximisez les premières secondes

TikTok évolue rapidement. Ce n'est pas la plate-forme pour ajouter une excellente introduction avant de plonger directement dans votre sujet. L'accroche de votre vidéo doit inciter les utilisateurs à arrêter de balayer.

Il attire l'attention des gens et montre l'intérêt de voir votre contenu dans les premières secondes de votre TikTok. Plus précisément, les deux premières secondes sont essentielles pour la mémorisation et la notoriété de la marque.

3. Optimiser le référencement

Vous entendez l'expression « TikTok SEO » partout, et fondamentalement, ce que cela signifie, c'est que vous devez créer du contenu pour les mots-clés et les hashtags que les gens

recherchent. Cela vous permet de présenter votre contenu à des personnes qui non seulement font glisser la page Pour vous, mais recherchent activement un contenu spécifique sur la plateforme.

Récemment, TikTok a étendu la longueur maximale des descriptions à 2 200 caractères. Cette extension vous donne suffisamment d'espace pour travailler avec des mots-clés qui améliorent votre référencement TikTok.

Une bonne façon de commencer est de rechercher des mots-clés tendance par région et par secteur d'activité dans le TikTok Creative Center.

Bien sûr, la description n'est pas le seul endroit où inclure des mots-clés. TikTok les identifie également dans l'audio et les textes intégrés dans les vidéos.

4. Créez des vidéos de haute qualité spécifiquement pour TikTok

Cela semble assez évident, n'est-ce pas ? Une vidéo de mauvaise qualité n'atterrira sur aucune page pour vous.

La bonne nouvelle, c'est que vous n'avez pas besoin d'un équipement coûteux.

En fait, votre téléphone est le meilleur outil pour créer des vidéos authentiques. Ce dont vous avez besoin, c'est d'un éclairage décent, d'un bon microphone (si vous voulez enregistrer de l'audio) et de quelques modifications et transitions pour donner du mouvement et de l'agilité au contenu.

Les vidéos TikTok peuvent durer de 5 secondes à 10 minutes, bien que TikTok conseille que les vidéos soient toujours supérieures à 10 secondes pour un plus grand impact. Cela dit, vous ne voulez pas qu'ils soient inutilement longs.

Le taux de visionnage complet est un signal important pour l'algorithme, vous ne voulez donc pas que les gens quittent votre vidéo plus tôt à chaque fois.

Pour l'instant, les vidéos TikTok doivent être filmées au format portrait. Cependant, la plateforme a commencé à tester des

vidéos horizontales à la fin de l'année dernière, alors gardez un œil sur tout nouveau développement à cet égard. Pour l'instant, tenez-vous-en aux vidéos de 9 :16.

Concevez vos vidéos pour qu'elles soient lues avec de l'audio. 93 % des TikTokers utilisent la plateforme avec l'audio, et 88 % disent que le son est « essentiel# sur la plateforme.

Assurez-vous également d'utiliser les fonctionnalités propres à TikTok comme les effets et les textes. Selon TikTok : « Ces fonctionnalités natives aident à donner à votre contenu l'impression d'être natif de la plateforme, ce qui peut également vous aider à atteindre plus de pages For You ! »

Le Washington Post n'est peut-être pas l'exemple le plus évident d'une marque qui expérimente les effets de TikTok, mais il réussit vraiment avec son utilisation de fonds verts et de coupes rapides pour présenter des informations complexes d'une manière plus digeste.

En particulier, essayez d'expérimenter avec des effets

tendance, que vous pouvez trouver signalés dans le menu des effets de TikTok

5. Publiez au bon moment pour votre public

Bien que cela soit important sur toutes les plateformes de médias sociaux, sur TikTok, c'est encore plus pertinent. Les interactions actives avec votre contenu sont un signal clé pour l'algorithme.

Il existe plusieurs façons de savoir quand votre public est le plus actif sur TikTok.

a. Statistiques TikTok

À partir de votre profil, appuyez sur l'icône à trois bandes dans le coin supérieur droit de l'écran.

Touchez Outils de création, puis Statistiques.

Activité des abonnés dans la section Statistiques TikTok

Planifiez vos publications, analysez-les et répondez aux commentaires à partir d'un tableau de bord unique et facile à utiliser.

b. Le meilleur moment pour publier sur Hootsuite

Si vous avez un compte professionnel sur TikTok (et non un compte de créateur), vous pouvez utiliser la fonctionnalité Best Time to Post de Hootsuite pour obtenir des recommandations personnalisées sur les meilleurs moments pour publier pour votre public spécifique.

6. Interagissez avec d'autres utilisateurs de TikTok

21 % des TikTokers disent qu'ils se sentent plus connectés aux marques qui commentent les publications d'autres utilisateurs.

Il est également essentiel de garder un œil sur les commentaires sur vos propres vidéos : 76 % des utilisateurs déclarent que les marques qui publient ou répondent aux commentaires ont le sentiment de faire partie de la communauté TikTok.

- Réagissez au contenu tendance

- Répondre aux questions ou aux notes sur les tendances
- Remixez des idées tendance avec d'autres créateurs

Les fonctionnalités Duo, Coller et Répondre sont d'excellents moyens d'appliquer cette stratégie.

Coller est une fonctionnalité qui vous permet de couper et d'intégrer des moments du contenu d'autres créateurs dans votre propre vidéo.

Les duos permettent à un utilisateur d'enregistrer un « duo » avec un autre utilisateur commentant la vidéo originale en temps réel.

Les réponses aux commentaires vous permettent de créer une nouvelle vidéo en fonction des commentaires ou des questions que vous avez reçues lors de vos publications précédentes.

Fenty Beauty utilise constamment la fonction de réponse pour créer des vidéos répondant aux commentaires et aux demandes de ses fans. De cette façon, la marque montre qu'elle est

attentive à ses followers et, ce faisant, fait plaisir à ses fans :

Les paramètres par défaut de TikTok permettent à d'autres utilisateurs de créer des duos et de coller des vidéos avec votre contenu.

Si vous souhaitez modifier cette option pour n'importe quelle vidéo, appuyez sur les trois points sur la vidéo et ouvrez Paramètres. Là, ajustez au besoin.

Vous pouvez également désactiver ces fonctionnalités pour l'ensemble de votre compte, mais cela limitera les possibilités pour les autres utilisateurs de TikTok d'interagir avec votre contenu, ce qui réduira également le potentiel de découverte.

7.Utilisez les bons hashtags

Pour trouver les hashtags tendance, rendez-vous sur le TikTok Creative Center. Cliquez sur le bouton Statistiques à côté d'un hashtag tendance pour voir une ventilation complète de sa popularité, y compris les données démographiques de l'audience et d'autres intérêts connexes.

N'oubliez pas de garder un œil sur les hashtags liés aux défis. Les hashtags de défi sont un excellent moyen de trouver l'inspiration pour de nouvelles idées de contenu et d'envoyer de bons signaux à l'algorithme pour qu'il y prête attention.

Et notez : 77 % des TikTokers ont déclaré qu'ils aimait que les marques « profitent des tendances, montrent des mêmes ou lancent un défi auquel elles peuvent participer sur TikTok ».

Vous pouvez également vous concentrer sur votre public spécifique et trouver les 10 principaux hashtags avec lesquels il interagit à l'aide de l'outil Audience Insights de TikTok.

8.Utilisez des sons et de la musique tendance

Les deux tiers (67 %) des TikTokers déclarent préférer les vidéos de marques qui présentent des chansons populaires ou tendances.

Et, comme nous l'avons déjà dit, participer à n'importe quel type de tendance est un bon pari lorsque vous cherchez à accéder aux pages Pour vous.

Mais comment savoir quelles chansons et quels sons sont à la mode ?

Souvent, vous pouvez vous faire une idée des sons tendance les plus récents simplement en jetant un coup d'œil à votre page Pour vous.

Mais si vous voulez être plus précis, vous pouvez trouver les chansons tendance par région dans le Creative Center de TikTok.

Tout comme pour les hashtags tendance, vous pouvez trouver des données statistiques telles que les données démographiques de l'audience et les intérêts associés. Il est important de noter que cette section du Creative Center n'inclut que les morceaux, et non les sons originaux créés par l'utilisateur.

9.Soyez authentique et amusez-vous

TikTok n'est pas l'endroit idéal pour un contenu raffiné et super soigné.

65 % des TikTokers affirment que les vidéos professionnelles des marques ne sont pas à leur place

44 % veulent voir du contenu « amusant ou divertissant » de la part des marques

71 % affirment que l'authenticité d'un créateur l'a motivé à acheter un produit

64 % préfèrent voir des gens ordinaires dans les publicités TikTok plutôt que des célébrités

75 % affirment que les TikToks de marque devraient être un aperçu de la vie quotidienne des marques et de leurs employés.

77 % apprécient que les marques offrent un aperçu des coulisses ou révèlent quelque chose à leur sujet.

Les utilisateurs de TikTok veulent que les marques expérimentent et s'amuse sur la plateforme : 79 % disent que les marques devraient expérimenter différents sujets pour voir ce qui fonctionne le mieux pour elles sur TikTok.

Chapitre 3 : devenir viral sur TikTok

Si vous voulez atteindre un public aussi large et diversifié que possible, qui inclut même des utilisateurs que l'on ne trouve pas sur Meta, les marques doivent savoir comment devenir virales sur TikTok, l'application de médias sociaux à la croissance la plus rapide au monde.

Cependant, comme TikTok dispose d'un algorithme unique et d'un format de contenu natif, il peut être difficile d'arrêter de faire défiler et de se démarquer. Nous partageons ici 18 conseils pour vous aider à obtenir un million de vues pour votre contenu de marque.

I. Qu'est-ce que cela signifie de devenir viral sur TikTok ?

À la base, « devenir viral » sur TikTok signifie créer un contenu que certaines personnes sélectionnent puis distribuent sur la plateforme de médias sociaux de son origine (ou au-delà).

Il est toujours avantageux que votre contenu social devienne

viral, car vous n'avez pas besoin de consacrer plus de temps et d'énergie à pousser ce contenu ailleurs. Au lieu de cela, votre base d'utilisateurs le fait pour vous.

C'est un énorme avantage pour votre marque. Lorsqu'un contenu, tel qu'un témoignage ou une publicité vidéo, devient viral, la marque qui l'a créé :

- Constatez une augmentation importante de la mémorisation de la marque
- Vous constatez une augmentation de l'acquisition de clients et des revenus (bien que généralement à court terme)
- Accumulez des données pour affiner votre stratégie de contenu pour un succès continu

Pour devenir viral sur TikTok, tenez-vous-en à ce que vous connaissez

Lorsqu'il s'agit d'audiences à long terme, le meilleur moyen pour un créateur de contenu est de trouver son créneau et de s'y tenir.

TikTok affichera vos vidéos sur la page ForYou des personnes qui ont manifesté de l'intérêt pour le même créneau que votre vidéo.

Cela réduit également la concurrence car il y a beaucoup de place dans le pool algorithmique !

De plus, lorsque les gens savent ce qu'ils obtiendront d'un compte comme celui-ci (compte tenu de sa qualité constante), ils auront la confiance nécessaire pour regarder ou s'abonner à tout moment.

II. Conseils de pro pour obtenir un million de vues

Il y a une mer infinie de contenu qui devient viral sur TikTok, surtout par rapport à d'autres plateformes de médias sociaux. En effet, TikTok est basé sur la viralité, ce qui signifie que la plateforme est animée par du contenu vidéo viral, ce qui augmente l'engagement et pousse les utilisateurs à partager du

contenu.

Bien que leur algorithme soit connu pour être complexe, il existe quelques bonnes pratiques à mettre en œuvre lorsque vous essayez de créer vos propres vidéos virales.

1. Comprendre l'algorithme de TikTok

Lorsqu'il s'agit de devenir viral sur TikTok, la chose la plus importante qu'une marque puisse faire est d'essayer de comprendre et de déjouer l'algorithme en fonction de l'activité des utilisateurs.

L'algorithme de TikTok est similaire à celui d'autres plateformes de médias sociaux, mais il est également unique en ce sens qu'il s'agit davantage d'un système de recommandation.

Plus précisément, l'algorithme de TikTok analyse différents signaux comportementaux et interactions des utilisateurs pour fournir un contenu personnalisé et personnalisé. L'algorithme de TikTok prend en compte les principaux signaux de données suivants :

- Vidéos préférées
- Contenu créé
- Comptes suivis
- Commentaires publiés
- Vidéos terminées
- J'aime et partage des vidéos

Le système de recommandation et l'algorithme de TikTok se concentrent sur la page « Pour vous », qui est le flux vidéo de TikTok soigneusement organisé et adapté de manière unique aux intérêts de chaque utilisateur.

Par conséquent, vous devez garder ces signaux de données à l'esprit lorsque vous produisez du contenu pour votre public cible.

Plus vos vidéos sont engageantes et « partageables », plus elles ont de chances de devenir virales sur TikTok.

Il y a trois éléments principaux que TikTok prend en compte pour décider des vidéos à montrer aux utilisateurs :

Engagement de l'utilisateur – Il s'agit des actions que les

utilisateurs effectuent dans l'application, telles que : B. Aimez, commentez et partagez du contenu en suivant les comptes des créateurs.

Intérêt de l'utilisateur – Le temps qu'un spectateur regarde votre contenu est extrêmement important. S'ils vont jusqu'au bout, cela montre à l'algorithme que votre contenu peut attirer l'attention des utilisateurs. C'est ainsi que TikTok booste votre contenu et le montre à un plus grand nombre d'utilisateurs.

Création de contenu - En utilisant les sons tendance de TikTok, en ajoutant des hashtags pertinents à vos publications et en éditant vos clips vidéo en ajoutant des sous-titres, vous augmenterez la portée de votre contenu vidéo.

Comment pouvez-vous utiliser ces informations pour faire apparaître vos vidéos courtes et attrayantes dans les flux des spectateurs ? Pour susciter plus d'engagement, vous devez créer des vidéos qui mettent l'accent sur l'engagement, faire en sorte que vos publications soient courtes (pour améliorer la durée

moyenne de visionnage) et utiliser les défis, les sons et les hashtags tendance à votre avantage.

2. Gardez un œil sur le contenu tendance

C'est une bonne idée de consulter la page des tendances TikTok tous les jours. Pourquoi? En gardant un œil sur le contenu tendance, vous pourrez :

Comprenez mieux ce que les utilisateurs de TikTok recherchent et quelles tendances en matière de contenu occupent le devant de la scène dans de courtes vidéos.

Vous pouvez tirer parti de ces tendances et suivre la concurrence et même créer vos propres tendances.

Supposons que TikTok explose avec une vidéo même d'utilisateurs faisant un mouvement de danse tendance sur une chanson populaire. Si vous diffusez une publicité pour votre marque qui met en scène cette danse et cette chanson, votre vidéo a beaucoup plus de chances de devenir viral.

Compte tenu de la rapidité avec laquelle les tendances

explosent sur TikTok, les marques doivent garder le doigt proverbial sur le pouls du contenu tendance, peut-être plus que sur toute autre plateforme de médias sociaux, pour s'assurer que leur contenu cesse de défiler et devienne viral.

3.Regardez les TikToks sur la page Découvrir

La page « Discover » sur TikTok vise à mettre en relation de nouveaux créateurs de contenu avec de nouveaux spectateurs. C'est là que de nombreux mèmes émergents ou tendances sociales commencent avant de devenir viraux.

Voici deux raisons pour lesquelles vous devriez regarder des vidéos TikTok sur la page Discover :

Pour garder un œil sur le contenu qui sera bientôt tendance pour vous assurer que votre contenu est pertinent

Comprendre comment les meilleurs créateurs de vidéos TikTok rendent leurs vidéos virales et intègrent leurs tendances dans leur propre contenu

En regardant TikTok sur la page Découvrir, vous obtenez une

masterclass à jour sur la façon de rendre les vidéos virales non seulement sur TikTok, mais aussi sur Internet.

4. Suivez les meilleurs créateurs de contenu

Si vous voulez devenir viral sur TikTok, vous devez également suivre des créateurs que vous appréciez ou des créateurs en concurrence sur le même marché de niche.

C'est avantageux car, encore une fois, vous pouvez prendre les stratégies et les techniques utilisées par ces créateurs et les exploiter pour vos propres vidéos, y compris le contenu organique et payant.

Suivre les créateurs sur TikTok que vous appréciez améliore également votre propre profil et vous aide à vous connecter à un réseau d'utilisateurs et d'acheteurs alignés sur la marque.

Suivre ne se limite pas à s'inscrire à des alertes vidéo. Il vous connecte à un réseau d'utilisateurs, dont beaucoup pourraient devenir des clients si votre contenu résonne suffisamment bien avec eux.

5. Suivez les tendances TikTok

Comme mentionné ci-dessus, il est important de suivre les tendances TikTok. Au lieu d'essayer de devenir un créateur de tendances (ce qui est presque impossible à faire intentionnellement et de manière cohérente), vous devriez :

- Créez du contenu qui tire parti des tendances actuelles de TikTok pour exploiter les mouvements sociaux, l'intérêt d'un large public, etc.
- Expérimentez les tendances TikTok avant qu'elles ne deviennent « impopulaires »
- Sélectionnez les tendances les plus en phase avec la marque et les plus appropriées pour votre public

En raison du volume de contenu TikTok, les tendances vont et viennent très rapidement sur la plateforme. Vous avez très peu de temps pour capitaliser sur les tendances TikTok, alors saisissez toutes les occasions de faire en sorte que votre contenu se démarque de la foule.

Plus vous vous lancez tard dans une tendance TikTok, moins vous ferez de bénéfices. Au pire, cela pourrait même ruiner une partie de votre image de marque en donnant l'impression que vous poursuivez ces tendances.

Choisissez également judicieusement vos tendances, car elles doivent toujours s'aligner sur votre marque.

Après tout, l'authenticité est vraiment très importante, pas seulement le fait d'être à la mode.

Utilisez Google Analytics pour trouver du contenu populaire.

Les utilisateurs se tournent fréquemment vers Google pour rechercher des vidéos TikTok spécifiques, des mentions tendance sur TikTok, etc.

En tant que tel, Google Analytics est un excellent outil pour trouver et suivre le contenu tendance afin que vous soyez bien informé des tendances TikTok actuelles.

6.Participez à des défis TikTok

Les défis TikTok sont assez similaires aux défis hashtag Twitter d'antan.

Bien que ce dernier soit toujours une chose précieuse pour les spécialistes du marketing modernes, les défis de TikTok sont beaucoup plus fondamentaux pour aider le contenu à devenir viral.

En participant aux défis hashtag TikTok, vous profitez directement des tendances mentionnées ci-dessus. De plus, vous pouvez utiliser des hashtags, des appels à l'action et d'autres techniques pour attirer d'autres utilisateurs vers vos défis, y participer et les aider à devenir viraux.

Lorsque votre marque participe à un défi TikTok, toute autre personne qui a participé au même défi a plus de chances de voir le vôtre, ce qui peut être rentable puisque TikTok est une plateforme communautaire en général.

7. Ajouter des balises

Bien que TikTok ne soit pas Twitter, la plateforme utilise

toujours des hashtags pour tirer profit des mots-clés tendance, des défis, des tendances sociales, etc. Chaque fois que vous diffusez un contenu, vous devez utiliser les hashtags de manière stratégique pour :

- Marquer votre vidéo comme faisant partie d'une tendance ou d'un mouvement
- Engagez les membres de votre public cible à la recherche de hashtags clés
- Offrez un bref aperçu du sujet de la vidéo avant de la regarder.

Attention toutefois à ne pas abuser des hashtags. Si vous en utilisez trop, cela diminuera la valeur de votre vidéo et la rendra moins unique et donc moins susceptible de devenir virale.

8.Utilisez des hashtags pour créer des défis

L'une des meilleures façons de combiner les conseils ci-dessus est d'utiliser des hashtags pour créer vos propres défis TikTok. Si vous avez déjà un public en herbe, vous pouvez le mettre au défi d'effectuer une tâche spécifique, de partager votre vidéo un

certain nombre de fois ou tout autre défi créatif auquel vous pouvez penser.

L'utilisation de hashtags pour créer des défis TikTok est l'un des meilleurs moyens de rendre votre contenu viral sur la plateforme.

Plus il y a de personnes qui partagent votre vidéo pour relever le défi, plus vous avez de chances d'atteindre ce moment critique où elle est soudainement partagée non seulement sur TikTok, mais sur le Web.

9.Utiliser des chansons et des sons viraux

De temps en temps, les tendances TikTok généreront des chansons et des sons « viraux ». De nombreux créateurs peuvent utiliser une chanson populaire en arrière-plan de leurs vidéos, quel que soit le contexte ou le sujet.

Si possible, essayez de tirer parti de ces sons et chansons tendance. Cela vous permet de sauter sur certaines tendances en fonction du type de contenu que vous créez. Mais veillez à

n'utiliser que des chansons et des sons qui correspondent à votre marque.

Si une chanson ou un son ne correspond pas à ce que votre contenu doit dire ou à ce que votre public cible apprécie, la chasse aux chansons et aux sons viraux pourrait faire plus de mal que de bien.

10. Faites en sorte que le contenu soit court et divertissant

Voici une règle de base lorsqu'il s'agit de devenir viral sur TikTok : veillez à ce que votre contenu soit court, agréable et précis. En fait, lorsqu'il s'agit de TikTok, plus c'est court, mieux c'est.

Alors que la durée maximale des vidéos sur TikTok est de 10 minutes, la plupart des vidéos durent entre 10 et 30 secondes au total. Pourquoi?

La durée d'attention est plus courte que jamais, et le contenu court et rapide maintient l'intérêt des utilisateurs.

Les publicités les plus performantes deviennent celles qui ne ressemblent pas immédiatement à une publicité, mais plutôt à une publication organique.

Par conséquent, la plupart ou la totalité de votre contenu vidéo, qu'il soit organique ou payant, doit durer moins d'une minute au maximum. Il y a tellement de contenu à consommer sur TikTok à tout moment, donc plus votre vidéo est engageante, mieux c'est.

11. Publiez du contenu nouveau et attrayant

Pour produire un flux constant de contenu performant sur un canal saturé comme TikTok, les marques doivent travailler avec une agence de marketing numérique de premier plan comme MuteSix, connue pour son contenu primé soutenu par des données en temps réel, afin de s'assurer que leur contenu est toujours frais, pertinent et captivant. Votre contenu, s'il doit

capitaliser sur les tendances actuelles, doit toujours être original et authentique pour se démarquer.

Il n'est pas bon pour votre marque de simplement copier du contenu créé par d'autres créateurs. Vous devez créer votre propre espace au sein de TikTok si vous espérez tirer parti des tendances qui correspondent à votre marque et, plus important encore, créer votre propre contenu viral.

12. Assurez-vous que votre marque se démarque

De même, vous devez vous assurer que le contenu de votre marque arrête les utilisateurs dans leurs pistes de défilement et diffère de celui des marques concurrentes dont les audiences se chevauchent. Pour ce faire, procédez comme suit :

- Assurez-vous de comprendre quels sont vos principaux facteurs de différenciation et célébrez-les
- Utilisez des graphiques, des filtres et d'autres éléments de

style spéciaux pour améliorer visuellement votre contenu vidéo

- Analysez les données de performance en temps réel pour déterminer ce qui fonctionne pour vos audiences
- Soyez stratégique avec les offres promotionnelles
- Profitez d'accroches attrayantes pour engager les utilisateurs dans les 21 à 23 premières secondes
- Adaptez votre contenu pour engager votre public cible dans toutes les étapes du parcours client

13. Engagez-vous auprès de votre public

Certains des meilleurs contenus sur TikTok interagissent directement avec ses spectateurs. Par exemple, vous pouvez parler directement à la caméra pour une vidéo promotionnelle sur votre marque. Vous pouvez également utiliser du texte pour poser des questions ou des sondages pour encourager l'interactivité.

En vous engageant auprès de votre public et en encourageant son engagement, vous établissez un lien émotionnel avec votre

marque grâce à votre contenu TikTok. Cela, à son tour, les rend plus susceptibles de le partager et de commencer leur voyage vers la viralité.

14. Utilisez l'humour de bon goût

L'humour est au cœur d'un grand nombre de contenus TikTok de qualité. Mais il faut faire attention à ne pas être de mauvais goût ; sinon, votre marque pourrait en souffrir.

L'humour de bon goût signifie généralement :

- Pas d'humour sexualisé
- Il n'y a pas de gros mots durs
- Rien d'inapproprié pour l'âge

Cependant, ce qui constitue exactement un « bon goût » dépend de la composition exacte de votre public. En gardant cela à l'esprit...

15. Comprendre votre public

Pour devenir virales sur TikTok, les marques doivent vraiment comprendre leur public et se connecter avec lui en conséquence.

Plus vous comprendrez les acheteurs que vous souhaitez attirer dans l'entonnoir et comment votre produit les enthousiasmera et répondra à leurs problèmes, plus ils apprécieront votre marque.

Examinez donc les données de performance pour déterminer quel contenu les touche à un niveau plus personnel et les convertir en clients fidèles.

Il convient de noter qu'il ne suffit pas de mettre en valeur les caractéristiques du produit, mais plutôt les attributs qui répondent aux problèmes connus.

Les vidéos de type témoignage fonctionnent bien car non seulement elles augmentent votre preuve sociale, mais elles permettent également aux acteurs de raconter une histoire qui résonne avec les téléspectateurs sur le plan émotionnel.

Pour créer du contenu qui s'adresse à votre public cible, utilisez les données pour comprendre vos clients, notamment :

- Les données démographiques de base, telles que votre âge, votre sexe, votre lieu de résidence, etc.
- Les marques et les créateurs de contenu qui suivent
- Votre comportement d'achat
- Partenariat avec des créateurs de contenu viral

Les créateurs de contenu sont l'élément vital de TikTok, les marques devraient donc envisager de s'associer à eux pour maximiser leur succès.

Les bons créateurs de contenu TikTok peuvent augmenter la viralité d'une vidéo en la diffusant à leur public, qui est susceptible de faire confiance aux créateurs qu'ils suivent.

Cela dit, assurez-vous de ne vous associer qu'à des créateurs de contenu qui correspondent à votre marque en termes de personnalité, d'esthétique et de valeurs.

Par exemple, si vous avez une marque familiale et que vous faites généralement de la publicité auprès de parents qui travaillent, vous devez éviter les créateurs de contenu plus osés

et pour adultes qui peuvent rebuter votre public.

16. Surveillez vos concurrents

Enfin, si vous voulez devenir viral sur TikTok, vous devez surveiller vos concurrents pour :

- Tirez parti des tendances et des thèmes de vos campagnes les plus réussies
- Identifier les opportunités de croissance inexploitées
- Évitez de copier accidentellement votre contenu

En raison de la quantité de contenu qui explose sur TikTok, il est essentiel d'arrêter le défilement.

Vous devez donc surveiller vos concurrents de très près pour vous assurer que vous ne vous contentez pas de suivre les tendances, mais que vous en créez également de nouvelles pour vous démarquer.

17. Soyez le porte-parole de votre créneau

Alors que de nombreuses stars populaires des médias sociaux se contentent de créer une seule tendance virale, @lubalin est déterminé à conquérir Internet avec son utilisation créative des « TikToks ».

Sa popularité sur cette application l'a fait passer de 5 000 abonnés l'année dernière à 2,5 millions et il compte maintenant plus de 20 millions d'abonnés.

L'originalité de Lubalin dans la création de vidéos humoristiques à l'aide de sons TikTok a donné naissance à un tout nouveau genre de création vidéo qui imite des scénarios fous de la vie réelle, mais par le biais de l'humour.

18. Attirez immédiatement l'attention de vos téléspectateurs

La durée de la vidéo TikTok n'est que de 15 secondes, ce qui signifie que vous devez accumuler beaucoup d'informations dans ce laps de temps.

Une bonne façon d'y parvenir est de créer une vidéo qui commence par une introduction engageante et pleine d'action.

Cela attirera l'attention des téléspectateurs et les gardera intéressés pour savoir comment tout cela se termine.

19. Décrivez ce que vous savez faire et concentrez-vous dessus

Ne vous laissez pas emporter par les tendances. Tenez-vous-en à ce que vous savez faire.

Si vous êtes doué pour chanter, faites une vidéo avec votre voix. Si vous êtes doué pour jouer d'un instrument, faites une vidéo de vos compétences.

Si vous êtes danseur, faites une vidéo. Si vous aimez cuisiner, réalisez un tutoriel vidéo de cuisine.

Le but est de montrer vos talents et vos compétences !

TikTok devient viral lorsqu'une personne ou un groupe de personnes spécifique montre ses talents. Vous n'avez pas besoin d'être bon en tout !

Concentrez-vous sur ce que vous savez faire et sur la façon dont cela fera rire, pleurer les autres, etc. C'est ainsi que TikTok est devenu si populaire. Il s'agit de ces moments où nous pouvons

20. Comprenez le type de contenu que votre public trouvera intéressant

Les gens se tournent vers TikTok pour s'amuser, s'inspirer et se divertir.

N'oubliez pas qu'ils sautaient probablement sur la plate-forme pour échapper aux facteurs de stress du monde réel, alors essayez de ne pas trop obscurcir vos vidéos, à moins que vous ne fassiez intentionnellement une parodie de dépression.

Essayez de les faire rire avec des vidéos amusantes d'animaux faisant des choses qu'ils ne font pas normalement.

Assurez-vous de le garder joyeux afin qu'ils puissent venir ici et se sentir inspirés à nouveau lorsque quelqu'un a des difficultés dans la vraie vie !

21. Publiez beaucoup de vidéos

Plus vous avez téléchargé de vidéos, plus vous avez de chances de devenir viral et d'être découvert !

Cela signifie qu'il ne s'agit pas d'une merveille ponctuelle, mais de quelque chose qui doit être fait sur une base continue si vous souhaitez créer un quelconque type d'audience ici.

22. Incluez des détails aléatoires que les

spectateurs peuvent commenter

Les gens aiment mettre en évidence les détails les plus fins des vidéos qu'ils regardent et les commenter. Plus vous permettez aux autres de commenter des aspects aléatoires ou inhabituels, plus vous avez de chances de recevoir des commentaires.

Cela rendra votre vidéo plus populaire et donnera l'occasion à un dialogue.

S'il y a un lien entre ce que le spectateur ressent à propos de l'un de ces détails et ce qui se passe dans sa propre vie, il voudra probablement en parler ou partager ce qu'il ressent avec les autres.

23. Encouragez l'interaction

La meilleure façon d'engager les téléspectateurs est de leur poser des questions sur ce qu'ils ressentent.

Cela vous permettra de voir ce que ressent le public et de

fournir une plate-forme de dialogue, alors que les conversations unilatérales se terminent généralement très rapidement par un désintérêt, surtout s'il n'y a pas de réponses ou de commentaires de la part des autres.

24. Soyez socialement actif

Restez à l'affût des dernières tendances dans votre créneau en suivant et en commentant les vidéos des autres. Cela vous aidera à rester au courant de ce qui se passe !

Même si vous n'êtes pas doué avec les mots, cela vaut la peine de prendre le temps d'aimer ou de commenter les vidéos des autres et de donner votre avis.

Cela vous aidera à garder votre compte actif afin que les autres utilisateurs de TikTok puissent vous trouver plus facilement !

25. Ayez toujours un appel à l'action fort

Vous devez toujours inclure un appel à l'action fort dans votre contenu, car cela aidera les téléspectateurs à passer à l'étape

suivante.

Il peut s'agir de s'abonner ou d'aimer un compte, de vous suivre sur les réseaux sociaux, de commenter ce qu'ils pensent de ce qui a été vu, ou même de ce à quoi ils veulent que les futurs messages ressemblent.

Plus il y a d'étapes incluses dans cet appel à l'action que le spectateur doit suivre, plus il est susceptible de le soutenir.

Il est important de ne pas en inclure trop, car vous ne voulez pas qu'ils se sentent submergés par la quantité de travail que votre candidature représente !

Le meilleur moyen serait de poser une question avec une réponse par oui ou par non qui mène à autre chose.

26. Considérez la règle des 3 secondes

Les trois premières secondes sont cruciales, et si elles ne captivent pas le public, TikTok les étiquetera comme sans

importance !

Assurez-vous que dans ces premiers instants, les utilisateurs restent sur votre contenu pendant un certain temps afin que sa durée soit élevée.

Cela peut se faire par le biais d'une introduction pleine d'esprit, en obtenant des commentaires de l'utilisateur sur ce qu'il ressent à propos de quelque chose, ou même en lui demandant de participer.

Il est crucial que les trois premières secondes soient percutantes, car elles inciteront les téléspectateurs à continuer à regarder !

27. Racontez une histoire

Ce n'est un secret pour personne qu'une bonne vidéo de danse peut devenir virale, mais qu'en est-il des histoires ? Les vidéos TikTok qui racontent l'histoire d'un événement sont plus susceptibles d'être partagées et diffusées.

La meilleure façon de s'assurer que votre message est entendu sur les médias sociaux est de raconter des histoires.

Votre public adorera tout savoir sur vous, qu'il s'agisse de quelque chose de drôle qui s'est passé avec des amis ou de partager un moment aléatoire de la nature dans votre journée.

28. Répondez à tous vos commentaires

Plus une vidéo a de commentaires, plus elle a de chances de devenir virale. Cela est particulièrement vrai si vous pouvez interagir avec les commentateurs et les inciter à continuer à commenter votre vidéo.

Cependant, vous ne voulez pas répondre trop rapidement, car cela vous empêcherait de répondre pendant 24 heures.

29. Faites quelque chose de légèrement controversé

Les gens sont toujours à la recherche de moyens de faire connaître leur opinion et de la partager avec les autres, donc si vous avez un sujet controversé, les gens sauteront à bord.

Vous n'avez pas besoin de faire quelque chose de mal ; Il suffit de trouver les sujets sur lesquels les autres personnes sont divisées sur ce qu'elles ressentent, un peu comme si le ketchup devrait être ajouté aux œufs ou non.

Et même si, au début, nous pourrions penser que cela ne nous mènerait nulle part ailleurs que par frustration, tant que vous acceptez vos ennemis qui ne sont pas d'accord avec ce qui se passe, en leur permettant d'exprimer leurs pensées, sachez simplement que ces mêmes personnes pourraient aider votre vidéo à devenir virale. !

III. Comment obtenir plus de vues sur TikTok après avoir posté

Sans plus tarder, voici 5 stratégies simples pour obtenir plus de vues TikTok.

1. Engagez-vous dans les vidéos tendance TikTok

Vous pouvez faire connaître votre marque sur TikTok en écrivant des commentaires sur les vidéos tendances.

La clé ici est de rechercher des vidéos populaires et pertinentes qui ont déjà verrouillé vos téléspectateurs cibles.

Vous pouvez les trouver en saisissant un hashtag spécifique à une niche dans la barre de recherche intégrée. En quelques secondes, TikTok vous montrera une liste de vidéos populaires où vous pourrez commencer à engager votre public cible.

Voici quelques idées :

- Rédiger des commentaires positifs sur les publications d'autres créateurs TikTok
- Offrir plus de valeur en partageant des informations
- Répondre aux questions TikTok
- N'hésitez pas à mentionner la vidéo spécifique que vous souhaitez que les spectateurs regardent. Tant que vous ajoutez de la valeur à la conversation, cela vous aidera à canaliser plus de vues vers vos vidéos TikTok.

2. Téléchargez à nouveau la vidéo avec plus de hashtags

Sur certaines plateformes, il est possible d'ajouter des hashtags après coup via la section des commentaires.

Malheureusement, on ne peut pas en dire autant de TikTok.

Si vous avez oublié d'ajouter des hashtags consultables à la légende de votre vidéo, votre seule option est de télécharger à

nouveau la vidéo.

Tout d'abord, accédez à la vidéo que vous souhaitez télécharger à nouveau, appuyez sur l'icône « Plus » et appuyez sur « Enregistrer la vidéo ».

Ensuite, il vous suffit de télécharger à nouveau la vidéo sur TikTok comme toujours. N'oubliez pas d'ajouter les hashtags que vous souhaitez utiliser cette fois-ci.

La bonne nouvelle, c'est que TikTok peut vous fournir une liste de suggestions de hashtags. Tout ce que vous avez à faire est d'appuyer sur « Hashtags », d'entrer votre premier hashtag et de consulter la liste ci-dessous.

3. Téléchargez à nouveau votre message au bon moment

Parfois, les mauvaises performances de votre publication TikTok peuvent simplement être attribuées à un mauvais

timing.

Vous pouvez facilement y remédier en téléchargeant à nouveau votre vidéo à l'aide de l'outil de planification intégré de TikTok.

Commencez par transférer votre vidéo sur votre ordinateur. Lorsque vous avez terminé, connectez-vous à votre compte TikTok professionnel à l'aide de votre navigateur Web. À partir de là, cliquez sur « Télécharger la vidéo ».

Téléchargez votre vidéo comme d'habitude et remplissez les détails nécessaires, y compris votre légende et vos hashtags. Quoi que vous fassiez, n'oubliez pas de cliquer sur le bouton « Programmer la vidéo » en bas et de définir votre heure de publication préférée.

Vous ne savez pas quand publier votre vidéo TikTok ?

Voici quelques-unes des heures de publication que d'autres

spécialistes du marketing utilisent pour TikTok :

- Lundi : 6h-22h
- Mardi : 2h-4h
- Mercredi : 7h-8h
- Jeudi : 12h-19h
- Vendredi : 13h-15h

4.Utilisez la fonction « Promouvoir » de TikTok

TikTok offre aux créateurs la possibilité de faire de la publicité pour leurs vidéos auprès d'un public spécifique. Mais d'abord, vous devez acheter des « pièces » pour financer votre campagne de promotion.

Pour promouvoir votre vidéo existante, appuyez sur le bouton « Plus », puis sélectionnez « Promouvoir ».

L'application vous guidera tout au long du processus de configuration, de la définition de votre objectif de promotion à la spécification de la durée de votre campagne. Vous pouvez

également créer une audience personnalisée pour votre campagne à l'aide de l'outil de ciblage d'audience de TikTok.

Lors du lancement de votre campagne, votre vidéo devrait maintenant apparaître sous forme de publicité auprès des autres utilisateurs de TikTok.

Une plateforme de gestion des médias sociaux qui vous aide réellement à vous développer grâce à des outils de planification, d'engagement et d'analyse de contenu faciles à utiliser.

Lancez-vous dès maintenant

Ils ressembleront à des publications TikTok organiques. Les seules différences sont que vous verrez une balise « sponsorisé » en bas avec tout CTA que vous avez défini.

5. Partagez votre publication sur d'autres plateformes de médias sociaux

Votre vidéo TikTok est, malheureusement, non modifiable une fois qu'elle est publiée.

La bonne nouvelle, c'est que vous pouvez toujours le diffuser sur d'autres plateformes avec un outil comme Vista Social.

Tout d'abord, rendez-vous sur votre tableau de bord, sélectionnez « Publier », puis cliquez sur « Publier un seul article ».

Pour promouvoir automatiquement votre contenu TikTok sur d'autres plateformes de médias sociaux, assurez-vous de sélectionner les profils que vous souhaitez utiliser. Il vous suffit de cocher les cases sous « Profils sociaux » et le tour est joué.

Ensuite, cliquez sur le bouton « Ajouter un lien » et collez l'URL de votre vidéo TikTok.

N'oubliez pas d'écrire une légende accrocheuse et d'ajouter les hashtags appropriés. Ceux-ci contribueront à rendre vos vidéos TikTok plus faciles à découvrir sur d'autres plateformes comme LinkedIn, Instagram et Facebook.

Après avoir préparé les détails de votre publication, sélectionnez « Planifier » avant de cliquer sur « Suivant » pour

continuer.

Enfin, vous pouvez utiliser le planificateur Vista Social pour planifier le moment où vous souhaitez partager votre publication. Il vous suffit de choisir la date et l'heure avant de cliquer sur « Planifier » pour finaliser votre horaire.

6. Mentionnez d'anciennes vidéos TikTok dans de nouveaux messages

Lorsque vous créez de nouvelles vidéos sur TikTok, mentionnez l'ancien contenu de votre client et encouragez les spectateurs à les consulter.

Idéalement, les anciennes vidéos que vous recommandez sont, au moins thématiquement, liées aux nouvelles. Un moyen infaillible de le faire est de publier des vidéos de suivi qui contiennent des mises à jour sur l'ancien message.

Par exemple, si vous avez partagé un tutoriel vidéo de

référencement, publiez une mise à jour qui présente votre classement après un certain temps. Cela vous aidera à obtenir plus de vues TikTok sur les nouvelles et les anciennes vidéos.

Une autre tactique consiste à mentionner d'anciennes vidéos qui abordent des sous-sujets connexes. À la fin de la nouvelle vidéo, demandez à votre public cible de consulter le profil de votre client pour découvrir d'autres vidéos qu'il pourrait apprécier.

Voici quelques lignes que vous pouvez utiliser :

- « Si vous avez aimé cet article, consultez mon profil pour en savoir plus. »
- « Suivez-moi pour plus de contenu lié à [la niche]. »
- « N'hésitez pas à consulter plus de contenu sur [niche] en visitant mon profil. »

TikTok vous permet de mentionner d'autres vidéos sous forme de liens cliquables dans les sous-titres. Il vous suffit d'appuyer sur « Vidéos » sous le champ de légende et de sélectionner

l'ancienne vidéo que vous souhaitez promouvoir.

Vous pouvez mentionner autant de vidéos que vous le souhaitez, y compris les vidéos publiées par d'autres utilisateurs.

Une stratégie typique consiste à partager un court clip qui mentionne l'ancien message et encourage les téléspectateurs à regarder l'intégralité de la vidéo.

La nouvelle publication peut inclure un extrait de la publication d'origine, suivie d'une brève description de ce à quoi les spectateurs peuvent s'attendre.

IV. Avantages d'obtenir plus de vues TikTok

Plus le contenu de vos clients est vu sur TikTok, plus ils ont de chances de générer de l'engagement et de générer des conversions et des ventes.

Jetez un coup d'œil à ces autres avantages d'un nombre plus élevé de vues sur TikTok :

1. Renforcement de la notoriété de la marque.

TikTok est très populaire en ce moment. Si le contenu vidéo TikTok de votre client obtient plus de vues, il peut atteindre un public plus large et accroître la notoriété de la marque.

Une chaîne TikTok peut être parfaite pour atteindre une tranche d'âge plus jeune comme la génération Z, et même les générations plus âgées.

2. Augmente les opportunités d'engagement du public.

Plus il y a de visionnages de vidéos, plus il y a d'engagement. Pensez aux likes, aux commentaires, aux partages, aux followers, y compris à plus de visites sur le site Web. Les téléspectateurs engagés peuvent même devenir des clients fidèles.

3.Machine de conversion.

L'algorithme de TikTok fait la promotion des vidéos avec des taux d'engagement élevés, de sorte que vos clients qui obtiennent plus de vues sont plus susceptibles de convertir les téléspectateurs en clients que les autres marques.

4.Marketing rentable.

TikTok est relativement nouveau par rapport aux autres plateformes, il peut donc s'agir d'une option moins chère pour vos clients qui souhaitent atteindre un large public TikTok sans dépenser beaucoup d'argent en publicités et créer du contenu à la place.

La plateforme offre également à vos clients et à d'autres

créateurs des moyens de gagner de l'argent, comme le fonds TikTok Creator.

5.Potentiel de viralité.

Le contenu viral de TikTok fait des merveilles sur les campagnes de vos clients, ce qui est un énorme problème s'ils veulent obtenir une exposition majeure. Une vidéo virale peut générer une tonne de vues, d'engagement et de notoriété de la marque.

6.Partageabilité.

Les vidéos TikTok sont hautement partageables, de sorte que les clients qui obtiennent plus de vues peuvent augmenter les chances que leur contenu soit partagé à grande échelle.

La création de vidéos TikTok attrayantes est inestimable dans le marketing des médias sociaux pour une bonne raison : c'est comme une fête de marketing numérique de bouche-à-oreille.

7.Collaborations.

Vos clients peuvent collaborer avec des influenceurs TikTok populaires pour créer du contenu sponsorisé, comme une nouvelle vidéo présentant les produits de votre client, et atteindre un public plus large.

Dans l'ensemble, obtenir plus de vues sur TikTok est une décision intelligente pour vos clients qui cherchent à renforcer leur marque, à interagir avec les clients, à augmenter les taux de conversion et à obtenir plus de visibilité, tout en gardant leur budget marketing sous contrôle.

Chapitre 4 :

Monétiser son compte TikTok

Vous envisagez de monétiser votre compte TikTok ? Alors ce que nous vous disons ici vous intéressera. Nous allons vous proposer différentes façons de gagner de l'argent avec cette plateforme et d'obtenir un retour économique sur vos publications.

I. 10 façons de gagner de l'argent sur TikTok

Vous envisagez de créer votre propre compte TikTok et vous voulez savoir comment gagner de l'argent en tant que créateur de contenu ? Ou peut-être avez-vous déjà un compte et souhaitez-vous faire passer vos revenus au niveau supérieur ?

Alors qu'il a fallu près d'une décennie à Facebook et Instagram pour obtenir des centaines de millions d'utilisateurs, TikTok y est parvenu en seulement 4 ans.

Lancée en 2016, l'application compte aujourd'hui plus d'un milliard d'utilisateurs actifs mensuels dans le monde

(septembre 2023) et continue de croître rapidement.

Ceci, combiné à ses outils créatifs innovants et à son algorithme de recommandation intuitif et précis qui a une longueur d'avance sur les autres, fait de TikTok la plateforme de médias sociaux la plus en vogue de l'année.

Grâce à l'algorithme unique, il est également possible pour les nouveaux créateurs de contenu avec un nombre relativement faible d'abonnés de devenir viraux sur TikTok et de se développer rapidement.

Alors que toutes les plateformes de médias sociaux peuvent gagner de l'argent grâce au contenu sponsorisé et aux liens d'affiliation, TikTok offre de nombreuses opportunités aux influenceurs de gagner de l'argent avec leurs vidéos grâce à leur fonds de créateur, aux cadeaux en direct et à l'intégration de la boutique.

Alors allez-y, découvrez les nombreuses façons de gagner de l'argent sur TikTok en 2024 !

1. TikTok Creator Fund (nouvelle version bêta du programme de créativité TikTok)

Le TikTok Creator Fund est un élément clé de TikTok qui récompense le contenu créatif sur la plateforme. Voici quelques faits saillants sur le Fonds des créateurs :

En Europe, les résidents d'Allemagne, du Royaume-Uni, d'Italie, de France et d'Espagne peuvent postuler au fonds.

Pour être éligibles, les créateurs doivent être âgés d'au moins 18 ans, résider dans l'un des pays participants, avoir au moins 10 000 abonnés et avoir visionné plus de 100 000 vidéos au cours des 30 derniers jours.

Le contenu doit être conforme aux directives de la communauté TikTok.

Le montant des paiements est basé sur divers facteurs tels que le nombre de vues de vidéos et l'engagement des utilisateurs.

À partir du 16 décembre 2023, le Creator Fund a été remplacé par la nouvelle version bêta du TikTok Creativity Program, qui

sera lancée aux États-Unis, au Royaume-Uni, en France et en Allemagne. Ce stratagème promet des revenus plus élevés, selon les premiers rapports, certains influenceurs gagnant déjà des sommes à 5 chiffres en un mois.

D'abord sur invitation seulement, le programme sera ensuite ouvert à tous les créateurs éligibles. La condition préalable est de disposer de vidéos originales de haute qualité d'une durée supérieure à une minute.

Combien pouvez-vous gagner avec TikTok Creator Fund ?

Les créateurs de contenu inscrits au Creator Fund ont déclaré que TikTok leur verse entre 2 et 4 cents pour 1000 vues. C'est 20 à 40 dollars pour 1 million de vues. Cependant, le montant exact varie d'une personne à l'autre.

2. Abonnements LIVE

La fonctionnalité d'abonnement en direct de TikTok est un modèle de monétisation qui vous permet, en tant que créateur, de facturer des frais mensuels pour un accès exclusif à votre

contenu. Ce type d'abonnement est spécifiquement destiné aux spectacles en direct.

Dans un premier temps, la fonctionnalité d'abonnement en direct ne sera disponible que pour certains créateurs. TikTok sélectionne ces créateurs en fonction de différents critères, tels que le nombre d'abonnés et le taux d'engagement.

En tant qu'influenceur, c'est une excellente occasion pour vous de déterminer vous-même vos frais d'abonnement mensuels.

Les influenceurs reçoivent une part des frais d'abonnement, tandis que TikTok en conserve une partie en tant que frais de plateforme.

Les prix moyens d'un abonnement mensuel LIVE sur TikTok varient de 4,99 \$ à 24,99 \$ par mois

Un créateur avec 100 000 abonnés peut gagner entre 200 \$ et 1 000 \$ par mois.

3.Cadeaux en direct - Gagnez de l'argent avec TikTok Live

Imaginez : vous êtes au milieu d'une diffusion en direct sur TikTok, en train de partager votre créativité, et tout d'un coup, les cadeaux en direct commencent à affluer !

C'est vrai, les cadeaux TikTok Live sont ces petits cadeaux virtuels que les téléspectateurs peuvent envoyer pendant vos diffusions en direct.

Chaque cadeau est un gage de soutien et d'appréciation pour votre contenu - un moyen fantastique de renforcer votre communauté !

Voici comment cela fonctionne : Vos spectateurs achètent ces cadeaux en direct avec des pièces, la monnaie virtuelle de TikTok qu'ils ont achetée avec de l'argent réel.

La sélection de cadeaux est impressionnante - des emojis charmants aux animations fantaisistes pour pimenter votre stream. Et le clou du spectacle ? Chaque cadeau a une valeur de pièce différente.

Lorsque vous recevez des cadeaux en direct, ils seront crédités sur votre compte sous forme de diamants. Ces diamants peuvent

être convertis en argent réel et encaissés. N'oubliez pas que TikTok conserve un pourcentage de la valeur sous forme de frais, mais que la majorité finit par vous revenir.

4. TikTok Pulse

TikTok Pulse est un programme publicitaire pour les marques et les annonceurs et permet de placer les meilleures publicités dans le contenu le plus populaire et le plus consulté sur TikTok.

Pour gagner de l'argent grâce à TikTok Pulse, un créateur doit créer du contenu qui figure dans le top 4 % des vidéos les plus vues sur la plateforme !

Cela signifie que les vidéos TikTok doivent avoir une portée, un engagement et une popularité très élevés.

Lorsque la vidéo d'un créateur est sélectionnée pour des placements publicitaires via TikTok Pulse, le créateur reçoit 50 % des revenus publicitaires.

Cependant, les rapports d'influenceurs tels que @thehashaq montrent que les revenus ne sont pas particulièrement élevés.

Selon divers rapports, pour 1000 vues de vidéos, il se situe entre quelques centimes et jusqu'à 8 dollars.

5. TikTok Effect Creator Rewards

En 2023, TikTok a lancé une autre source de revenus intrigante aux côtés du programme de créativité : le programme Effect Creator Rewards.

Ce fonds passionnant s'adresse à tous les influenceurs qui souhaitent faire preuve de créativité dans le monde de la réalité augmentée et gagner de l'argent grâce à leurs propres effets vidéo.

Dans le terrain de jeu créatif de la « Effect House », vous pouvez créer vos effets, qui peuvent ensuite être utilisés par des millions d'utilisateurs de TikTok dans le monde entier.

Imaginez ceci : si vos effets sont utilisés dans plus de 500 000 vidéos, vous serez récompensé par une somme allant de 700 \$ à 14 000 \$.

Avec un budget de 6 millions de dollars, TikTok affirme que le

fonds s'adresse à la fois aux débutants et aux concepteurs et développeurs expérimentés.

Et il y a encore plus de bonnes nouvelles : en tant que créateur d'effets de réalité augmentée, vous pouvez gagner de l'argent supplémentaire grâce à des collaborations avec des marques et des entreprises.

Il suffit de penser au créateur Philip Walton, qui a gagné la somme astronomique de 230 000 \$ en 2021 grâce à ses effets viraux. Un vrai boost de motivation, n'est-ce pas ?

6.Promotions de chansons

Vous pouvez gagner de l'argent sur la plateforme vidéo en faisant la promotion de chansons dans vos vidéos. Oui, vous avez bien entendu !

Les maisons de disques et les plateformes musicales comme Playlistpush paient les influenceurs TikTok, comme vous, jusqu'à 250 \$ par vidéo pour l'utilisation de certaines chansons dans leurs vidéos. Alors peut-être que la chanson deviendra le prochain hit viral !

Comment cela fonctionne-t-il ? Voici votre guide étape par étape :

Construire une présence forte : Assurez-vous d'avoir beaucoup d'abonnés et que vos publications ont un engagement élevé.

Contactez des musiciens/labels : recherchez des musiciens ou des labels qui sont prêts à payer pour la promotion de leurs chansons sur TikTok. Contactez-les directement ou utilisez des plateformes qui mettent en relation les influenceurs avec les marques.

Accords contractuels : Discutez des détails de votre collaboration, tels que le type de contenu, la fréquence de publication et le paiement.

Créez du contenu créatif : Intégrez la chanson dans vos vidéos TikTok d'une manière qui convient à la fois à votre style et à votre public cible.

Analyse et rapports : Gardez un œil sur le succès de vos

publications promotionnelles et partagez ces résultats avec les musiciens ou les labels pour souligner votre efficacité.

Configuration du réseau et relecture : Établissez des contacts dans l'industrie de la musique et répétez le processus avec différentes chansons et artistes pour générer des revenus en continu.

Cela ne semble-t-il pas être un excellent moyen de combiner votre passion pour la musique avec l'argent ?

7. Contenu sponsorisé

Le contenu sponsorisé, c'est-à-dire les partenariats avec des marques, également connus sous le nom de « brand deals », est sans doute le moyen le plus populaire de gagner de l'argent sur TikTok.

Les recherches montrent qu'environ 92 % des créateurs de contenu sur les réseaux sociaux tirent la majeure partie de leurs revenus de partenariats avec des marques (Benchmark Report 2023).

Les revenus sont les plus élevés dans les secteurs de la

technologie et des affaires.

La définition du contenu sponsorisé est « la publication de contenu qui fait la promotion d'une marque, d'un produit ou d'un service ».

Les politiques de monétisation et de publicité de TikTok stipulent que le paramètre « Divulgence de contenu » doit être activé, ce qui indiquera ensuite dans la vidéo que la vidéo est commerciale.

Cependant, TikTok indique clairement que la suspension n'a aucun effet sur la diffusion de la vidéo.

Les entreprises sont très intéressées par les partenariats avec les créateurs de contenu de cette manière. L'industrie s'appelle le marketing d'influence, et selon le Benchmark Report, elle est passée d'une valeur estimée à 1,7 milliard de dollars en 2016 à environ 16,4 milliards de dollars en 2022.

Le montant d'argent que vous gagnez grâce au contenu sponsorisé varie considérablement et dépend de plusieurs facteurs. Mais voici quelques exemples :

Alex Ojeda, un TikToker qui s'est fait connaître en testant des parcs d'attractions aquatiques, compte 8,4 millions d'abonnés. Il a déclaré à Business Insider que son tarif pour une seule vidéo sponsorisée était de 20 000 dollars en 2022.

Un nano-influenceur avec 8000 followers coûte environ 950 euros, selon Business Insider.

Une autre influenceuse, qui compte 1,1 million d'abonnés sur TikTok, a déclaré à Business Insider qu'elle facturait entre 8 000 et 10 000 dollars pour une publication sponsorisée sur TikTok.

La place de marché des créateurs TikTok – Votre porte d'entrée vers des partenariats de marque passionnants !

C'est l'endroit où vous, en tant qu'influenceur TikTok ou créateur de contenu, êtes mis en relation avec des marques partenaires sponsorisées.

Il s'agit d'une plateforme officielle de TikTok qui sert d'intermédiaire et vous aide à atteindre vos objectifs publicitaires et marketing.

Recherche de marque : les marques peuvent rechercher

des créateurs correspondants en fonction de critères tels que la portée et les centres d'intérêt.

Présentation du créateur : Affichez votre profil et soyez visible pour les collaborations.

Outils d'analyse : utilisez des outils pour mesurer les performances de vos campagnes.

Collaboration transparente : Facilite une communication claire entre vous et les marques.

En bref, le TikTok Creator Marketplace est votre plateforme pour des collaborations créatives et réussies avec des marques !

8. Liens d'affiliation

Le marketing d'affiliation est sans doute la source de revenus la plus populaire pour les influenceurs sur toutes les plateformes de médias sociaux, y compris TikTok, aux côtés des publications sponsorisées.

C'est là que vous gagnez de l'argent en faisant la promotion de

produits ou de services et en recevant une commission une fois que vos abonnés les achètent via vos liens.

Voici comment cela fonctionne :

Trouver des programmes d'affiliation : Inscrivez-vous à des programmes qui correspondent à votre créneau. Amazon Associates, ShareASale, ClickBank ou des programmes d'affiliation spéciaux de marque sont de bons points de départ.

Créez du contenu : intégrez les produits ou services naturellement dans votre contenu, par exemple des présentations de produits, des tutoriels ou des critiques.

Partagez des liens d'affiliation : puisque TikTok n'autorise pas les liens cliquables dans les descriptions de vidéos, placez vos liens d'affiliation dans votre bio et ajoutez un appel à l'action dans vos vidéos pour y amener les utilisateurs.

Pour un marketing d'affiliation réussi sur TikTok, il est important de choisir des produits qui correspondent de manière

authentique à votre contenu et qui sont pertinents pour votre public cible. Soyez transparent sur vos liens d'affiliation pour maintenir la confiance de votre public.

9.Shopping sur TikTok

TikTok Shopping est une fonctionnalité intrigante qui permet aux marques et aux détaillants de vendre leurs produits directement depuis l'application.

En tant que créateur de contenu, vous pouvez gagner de l'argent grâce à TikTok Shopping en faisant la promotion de produits dans vos vidéos et en les vendant directement sur la plateforme.

Il existe 2 façons différentes de gagner de l'argent sur TikTok Shopping :

Propre boutique : Avez-vous vos propres produits ou marchandises ? Parfait! Créez votre propre boutique TikTok pour présenter vos produits directement sur votre page.

Partenariat avec des marques : collaborez avec des marques qui proposent leurs produits via TikTok Shopping. Affichez ces produits dans des publications shoppables ou dans des flux d'achat en direct.

Vous pouvez gagner une commission par vente ou un montant fixe pour votre vidéo promotionnelle.

Que sont les publications shoppables sur TikTok ?

Avec les publications shoppables, vous permettez à vos abonnés de cliquer sur les produits et d'effectuer des achats directement dans l'application, ce qui peut augmenter le taux de conversion.

Que sont les flux TikTok Live Shopping ?

Dans les flux de shopping en direct sur TikTok, vous ou les marques présentez des produits en temps réel et les vendez directement aux téléspectateurs.

Ces flux créent une expérience d'achat interactive et personnelle qui augmente l'engagement et les ventes.

Utilisez TikTok Shopping pour libérer votre potentiel créatif tout en développant un modèle économique rentable !

10. Série TikTok

Avec la toute nouvelle fonctionnalité TikTok Series, vous, en tant que créateur, avez la possibilité passionnante de créer du contenu premium sous forme de série et de le vendre pour de l'argent.

Allez au-delà de la vidéo TikTok standard et offrez du contenu exclusif à vos fans. En vendant ces séries, vous serez directement récompensé pour vos réalisations créatives.

Les TikTok Series ne sont pas seulement une chance de développer votre créativité, mais aussi une source directe de revenus et un moyen de renforcer le lien avec vos fans.

Combien gagnez-vous sur TikTok ?

Le montant que vous gagnez sur TikTok dépend, entre autres, des facteurs suivants :

- Nombre d'abonnés
- Taux d'engagement des abonnés
- Type de monétisation
- Fréquence des publications
- Type de contenu

Combien d'argent gagnez-vous sur TikTok pour 1 000 vues ?
(Vues)

Avec le TikTok Creator Fund, vous gagnez entre 0,02 et 0,04 euro pour 1 000 vues de vidéos. Soit 20 à 40 dollars US pour 1 million de vues.

Évitez ces 3 erreurs les plus courantes lorsque vous gagnez de l'argent sur TikTok

- **Manque de transparence et d'authenticité**

Une pierre d'achoppement courante est le manque de transparence, en particulier avec le contenu sponsorisé. Soyez toujours honnête avec vos abonnés lorsqu'il s'agit de publications sponsorisées ou de liens d'affiliation. Cette

ouverture favorise la confiance et la crédibilité auprès de votre public, ainsi que le respect des directives de la plupart des plateformes de médias sociaux ainsi que des exigences légales.

- **Incohérence dans la production de contenu**

Afin de maintenir l'engagement de vos abonnés et de gagner de l'argent avec votre contenu, la régularité du contenu est indispensable.

Beaucoup perdent des abonnés en raison de publications irrégulières, ce qui entraîne une baisse de visibilité et d'engagement. Évitez cette erreur en programmant votre contenu et en créant un calendrier de publication fiable.

Focalisation excessive sur les revenus publicitaires

Certains influenceurs se concentrent trop sur le fait de gagner de l'argent avec leurs vidéos et oublient la chose la plus importante : la relation avec leur communauté.

Pour contourner cette erreur, équilibrez le contenu monétisé et non monétisé. Offrez un contenu précieux et divertissant qui captive vos abonnés, quelle que soit la monétisation directe.

II. Foire aux questions

1. TikTok gagner de l'argent – à partir de quand

?

Pour gagner de l'argent grâce au Creator Fund, vous devez être âgé d'au moins 18 ans, avoir plus de 10 000 abonnés et avoir au moins 100 000 vues au cours des 30 derniers jours.

Cependant, il existe de nombreuses autres façons de gagner de l'argent avec TikTok au préalable.

2. À partir de combien de followers pouvez-vous gagner de l'argent sur TikTok ?

Vous pouvez gagner de l'argent sur TikTok avec aussi peu que 1000 abonnés. Pour gagner de l'argent avec le Creator Fund, vous avez besoin d'au moins 10 000 abonnés TikTok, pour recevoir des cadeaux en direct sur TikTok, vous devez avoir au moins 1 000 abonnés.

En dehors de cela, il n'y a fondamentalement pas de seuil absolu à partir duquel vous pouvez commencer à gagner de l'argent sur TikTok.

Certaines marques aiment également travailler avec des influenceurs ayant un nombre relativement faible d'abonnés.

Dans le monde du marketing d'influence, les influenceurs sont souvent catégorisés en fonction de la taille de leur base d'abonnés. Voici les catégories les plus courantes :

Les 5 catégories d'influenceurs

Il est important de noter qu'en plus du nombre d'abonnés, l'engagement et la qualité de votre contenu sont également cruciaux.

Même avec une communauté plus petite mais très engagée, vous pouvez être attrayant pour les marques et générer des revenus.

3.À partir de combien de likes pouvez-vous gagner de l'argent sur TikTok ?

La possibilité de gagner de l'argent sur TikTok ne dépend pas directement du nombre de likes, mais plutôt des performances globales de votre compte, notamment du nombre d'abonnés, du taux d'engagement et des vues de vidéos.

Bien que les likes soient un indicateur de l'engagement et de la popularité, ils ne sont pas à eux seuls décisifs pour le potentiel de revenus.

III. Conditions requises pour gagner de l'argent avec TikTok

Pour accéder au TikTok Creator Fund, vous devez remplir certaines conditions. Elles sont les suivantes :

- **Résider dans l'un des pays suivants :**

États-Unis, Royaume-Uni, France, Allemagne, Espagne ou Italie.

- Être âgé d'au moins 18 ans et avoir un compte vérifié.
- Avoir au moins 10 000 abonnés.
- Avoir visionné au moins 100 000 vidéos au cours des 30 derniers jours.

- Que votre profil est conforme aux Règles de la communauté et aux Conditions d'utilisation.
- Publiez du contenu original et créatif de manière cohérente.
- Ayez un niveau élevé d'engagement de la part de votre public.
- Participez aux initiatives de monétisation de TikTok, telles que le programme de partenariat et la possibilité d'envoyer des cadeaux virtuels.

Par conséquent, il est nécessaire de dépasser les 10 000 abonnés si vous souhaitez accéder au programme TikTok pour monétiser le contenu.

De plus, il est conseillé d'avoir une stratégie de marketing numérique claire pour maximiser l'impact de votre contenu et augmenter le nombre d'abonnés et l'engagement sur votre compte TikTok.

1. À quel moment commencez-vous à faire des

bénéfices sur TikTok ?

En général, le moment où vous commencez à faire des bénéfices sur TikTok peut varier en fonction de plusieurs facteurs.

L'un des aspects les plus importants est la création d'un contenu original et de qualité qui capte l'attention des utilisateurs et les fidélise.

C'est-à-dire que vous devez créer un public fidèle qui suit vos publications sur TikTok.

De plus, il est important de maintenir une présence constante sur la plateforme et de se concentrer sur une niche de marché spécifique, afin de se différencier des autres créateurs de contenu.

Une fois qu'une base solide d'abonnés a été construite, les créateurs de contenu peuvent commencer à monétiser leur compte sur TikTok grâce à diverses stratégies, telles que les parrainages, les collaborations avec des marques, les ventes en ligne et la publicité sur la plateforme elle-même.

Il est important de noter qu'il n'y a pas de règles strictes sur le moment où vous commencez à faire des bénéfices sur TikTok, car chaque cas est particulier et dépendra de différents facteurs tels que la qualité du contenu, l'image de marque personnelle et la capacité à créer une communauté au sein de la plateforme.

Par conséquent, il est essentiel de travailler à la construction d'une audience forte et de se concentrer sur la création de contenu engageant et original pour obtenir des résultats positifs en marketing numérique sur TikTok.

2. Quel est le nombre d'abonnés requis sur TikTok pour être payé ?

Il n'y a pas de nombre spécifique d'abonnés nécessaires sur TikTok pour recevoir une rémunération dans le cadre du marketing numérique.

Ce qui compte vraiment, c'est la qualité du contenu et l'engagement que vous avez avec le public.

De nombreux influenceurs TikTok ont conclu d'importants accords de parrainage et des collaborations avec des marques,

même s'ils ont peu d'abonnés, tandis que d'autres, avec des millions d'abonnés, n'ont pas été en mesure de monétiser leur contenu.

Il est important de fidéliser votre public et de vous concentrer sur la création d'un contenu précieux et authentique afin d'attirer l'attention des marques et de générer des revenus grâce à des partenariats et des parrainages.

3. Quelles sont les meilleures stratégies de monétisation pour un compte TikTok dans le domaine du marketing digital ?

Il existe plusieurs stratégies de monétisation d'un compte TikTok dans le domaine du marketing digital :

1. Parrainages : Vous pouvez collaborer avec des marques qui se rapportent à votre contenu et promouvoir leurs produits ou services en échange d'une compensation financière.

2. Vendre des produits : Si vous avez un public fidèle, vous pouvez créer vos propres produits numériques ou physiques liés au marketing numérique et les vendre via votre compte TikTok.

3. Affilié : Vous pouvez recommander des produits ou des services d'autres entreprises via un lien d'affiliation et recevoir une commission pour chaque vente effectuée.

4. Publicité : TikTok offre la possibilité de placer des publicités sur la plateforme, donc si vous avez un compte avec une audience importante, vous pouvez choisir de générer des revenus grâce à la publicité.

Il est important de noter que la monétisation d'un compte TikTok demande du temps, des efforts et du dévouement pour créer une bonne audience et la maintenir engagée avec votre contenu.

Chapitre 5 :

Compte TikTok monétisé en étant en Afrique

Dans ce chapitre passionnant, nous explorons le monde dynamique de la monétisation sur TikTok, spécifiquement du point de vue des créateurs de contenu en Afrique.

Avec l'essor des médias sociaux, TikTok est devenu une plateforme majeure pour le partage de vidéos courtes et engageantes.

En Afrique, où la diversité culturelle et la créativité abondent, TikTok offre une scène unique pour que les talents locaux se connectent avec un public mondial.

Ce chapitre vous guidera à travers les différentes méthodes de monétisation disponibles sur TikTok, telles que les partenariats de marque, les publicités, et les fonctionnalités intégrées de la plateforme comme les "coins" TikTok.

I. Comment gagner de l'argent avec TikTok ?

Pour gagner de l'argent avec TikTok en étant en Afrique,

plusieurs méthodes sont possibles :

1. Marketing d'affiliation

Vous pouvez recommander des produits ou services et gagner des commissions sur les ventes générées par vos recommandations.

Cela est particulièrement efficace sur TikTok, où les vidéos courtes et engageantes attirent l'attention des spectateurs.

Néanmoins, la monétisation sur TikTok n'est pas encore disponible dans tous les pays africains, mais il est possible d'utiliser un VPN pour simuler une localisation dans un pays éligible.

2. Collecte de pièces durant les lives

Lors de diffusions en direct, les spectateurs peuvent offrir des cadeaux en achetant des pièces sur l'application, qui peuvent ensuite être converties en argent via PayPal.

3. Promotion de produits et services

Vous pouvez promouvoir les produits et services d'une entreprise en échange d'une rémunération. Cette méthode nécessite une approche naturelle sans intention de vente perçue pour rester attrayante pour les utilisateurs.

4. Vente de vos propres produits ou services

Utilisez TikTok pour mettre en avant vos produits ou services. TikTok offre des fonctionnalités telles que TikTok Shopping pour intégrer un onglet d'achat sur votre profil et synchroniser votre catalogue de produits.

5. Collaboration avec des marques

Si vous avez une base de followers suffisante, vous pouvez envisager des partenariats avec des marques. TikTok dispose du Creator Marketplace pour faciliter ces collaborations.

Il faut avoir au moins 18 ans, 10 000 followers et au moins 1000 vues au cours des 30 derniers jours pour être éligible.

6. Financement participatif

Bien que TikTok ne propose pas de système de financement participatif, vous pouvez utiliser des plateformes externes pour recevoir un soutien financier de votre communauté.

En résumé, il existe diverses méthodes pour gagner de l'argent sur TikTok en Afrique, en utilisant le marketing d'affiliation, la monétisation des lives, la promotion de produits, la collaboration avec des marques, et le financement participatif.

Cependant, il est important de noter que certaines de ces options peuvent nécessiter l'utilisation d'un VPN pour contourner les restrictions géographiques.

II. Avoir un compte TikTok monétisé en étant en Afrique

Pour avoir un compte TikTok monétisé en étant en Afrique, il y a certaines étapes à suivre et des défis à surmonter, car la monétisation n'est pas directement disponible dans tous les pays africains. Voici les étapes générales :

1. Création d'un Compte Spécifique :

Il est recommandé de préparer un téléphone dédié exclusivement à TikTok.

La création d'un compte TikTok dédié, en particulier dans le contexte de la monétisation en Afrique, implique certaines spécificités importantes. Voici un développement plus détaillé de cette étape :

Pourquoi un Téléphone Dédié à TikTok ?

Séparation des Activités : Avoir un téléphone exclusivement pour TikTok aide à séparer vos activités personnelles de celles liées à votre contenu TikTok.

Cela peut être particulièrement utile pour gérer votre vie privée et votre activité en ligne de manière plus sécurisée et organisée.

Optimisation des Performances : Un téléphone dédié à TikTok permet d'optimiser les performances de l'application. TikTok étant une plateforme exigeante en termes de ressources

(vidéos, téléchargements, montages), un appareil exclusivement utilisé pour cela aura plus d'espace de stockage disponible et une meilleure performance générale.

Gestion des VPN et Localisations : Comme mentionné précédemment, pour contourner les restrictions de monétisation dans certains pays africains, l'utilisation d'un VPN peut être nécessaire.

Avoir un appareil dédié facilite la gestion de ces paramètres VPN sans affecter d'autres applications ou services sur votre téléphone principal.

Sécurité et Confidentialité : Un téléphone dédié pour TikTok permet de mieux gérer les aspects de sécurité et de confidentialité.

Vous pouvez limiter les informations personnelles sur cet appareil, réduisant ainsi les risques de piratage ou d'utilisation abusive de vos données personnelles.

2.Comment Configurer un Téléphone pour

TikTok ?

Choix de l'Appareil : Optez pour un smartphone avec une bonne caméra et suffisamment d'espace de stockage. Les performances de la caméra sont essentielles pour créer des vidéos de haute qualité, un élément clé du succès sur TikTok.

Installation d'un VPN : Installez un VPN fiable pour simuler votre localisation dans un pays où la monétisation TikTok est disponible.

Assurez-vous de choisir un VPN qui offre une bonne vitesse et une fiabilité, pour ne pas affecter la qualité de vos publications sur TikTok.

Création d'un Compte TikTok : Créez un compte TikTok sur cet appareil en utilisant une adresse email qui correspond au pays de localisation virtuelle choisi.

Cela peut aider à renforcer l'apparence que votre compte est basé dans un pays éligible à la monétisation.

Optimisation des Paramètres de l'Appareil : Réglez les

paramètres de l'appareil pour une utilisation optimale de TikTok.

Cela inclut la gestion de l'espace de stockage, la mise à jour du système d'exploitation, et l'installation des applications nécessaires pour la création de contenu, comme les applications de montage vidéo.

3.Utilisation d'un VPN

Vous devez installer un VPN sur votre téléphone pour simuler une connexion depuis un pays éligible à la monétisation, comme la France ou l'Allemagne.

L'utilisation d'un VPN (Virtual Private Network) pour simuler une connexion depuis un pays éligible à la monétisation sur TikTok est une étape cruciale si vous êtes dans un pays où cette option n'est pas directement disponible. Voici un développement plus détaillé de cette étape :

Pourquoi Utiliser un VPN pour TikTok ?

Contournement des Restrictions Géographiques : Si la

monétisation sur TikTok n'est pas disponible dans votre pays, un VPN peut vous aider à simuler une localisation dans un pays où elle est possible, comme la France ou l'Allemagne.

Accès à des Fonctionnalités Spécifiques : Certaines fonctionnalités de TikTok peuvent être limitées ou différentes selon les régions. En utilisant un VPN, vous pouvez accéder aux fonctionnalités disponibles dans les pays éligibles à la monétisation.

Protection de la Vie Privée : Un VPN peut également offrir une couche supplémentaire de sécurité en cryptant votre connexion internet, protégeant ainsi vos données personnelles.

Choix et Configuration d'un VPN

Sélection d'un VPN Fiable : Il est important de choisir un VPN qui soit réputé pour sa fiabilité, sa vitesse et sa sécurité. Les VPN gratuits peuvent être limités en termes de bande passante et de choix de localisation, donc un service payant pourrait être plus adapté.

Installation sur le Téléphone : Installez l'application VPN choisie sur le téléphone dédié à TikTok. Suivez les instructions fournies par le service VPN pour une installation correcte.

Sélection du Pays : Dans l'application VPN, sélectionnez un pays éligible à la monétisation sur TikTok comme localisation virtuelle. Assurez-vous que ce pays correspond à l'adresse email que vous utilisez pour votre compte TikTok.

Connexion et Test : Connectez-vous via le VPN et testez la connexion pour vous assurer que la localisation virtuelle fonctionne correctement. Vous pouvez vérifier cela en accédant à des sites web qui affichent votre localisation IP.

Utilisation Régulière du VPN : Chaque fois que vous utilisez TikTok, assurez-vous que le VPN est activé. Cela garantira que toutes vos activités sur TikTok sont associées à la localisation virtuelle choisie.

En utilisant un VPN de manière réfléchie et responsable, vous pouvez potentiellement accéder aux fonctionnalités de

monétisation de TikTok indisponibles dans votre région géographique actuelle, tout en gardant à l'esprit les considérations éthiques et les risques potentiels liés à cette pratique.

4.Création d'une Adresse Email dans un Pays

Éligible :

En créant une adresse e-mail d'un pays éligible à la monétisation, vous pourrez valider votre compte TikTok avec les informations nécessaires.

Créer une adresse email dans un pays éligible à la monétisation sur TikTok est une étape importante si vous souhaitez monétiser votre compte TikTok tout en étant basé dans un pays où cette option n'est pas directement disponible. Voici comment procéder :

Choix du Service de Messagerie : Sélectionnez un service de messagerie fiable et populaire. Des fournisseurs comme Gmail, Yahoo, Outlook, et d'autres offrent des services de

création d'adresses email gratuits et sont largement utilisés.

Configuration du VPN : Avant de créer l'adresse email, assurez-vous que votre VPN est configuré et connecté à un pays éligible à la monétisation sur TikTok. Cela est crucial pour que le service de messagerie identifie votre localisation virtuelle dans le pays souhaité.

Création de l'Adresse Email : Accédez au site du fournisseur de messagerie choisi et suivez les étapes pour créer une nouvelle adresse email.

Pendant la procédure d'inscription, veillez à utiliser des informations qui correspondent à la localisation virtuelle du pays éligible (comme le pays et, si demandé, l'adresse).

Vérification et Sécurisation du Compte : Complétez toutes les étapes de vérification requises par le fournisseur de messagerie. Cela peut inclure la vérification par téléphone ou par une autre adresse email.

Assurez-vous également de choisir un mot de passe sécurisé et d'activer les options de sécurité supplémentaires, telles que la

vérification en deux étapes.

Utilisation de l'Adresse Email pour TikTok : Utilisez cette nouvelle adresse email pour vous inscrire ou mettre à jour votre compte TikTok. Cela aidera à renforcer l'apparence que votre compte est basé dans un pays éligible à la monétisation.

En suivant ces étapes, vous pouvez créer une adresse email dans un pays éligible à la monétisation sur TikTok, ce qui est une étape clé pour accéder aux fonctionnalités de monétisation de la plateforme depuis un pays où elles ne sont pas directement disponibles. Gardez toutefois à l'esprit les implications éthiques et légales de cette démarche.

5.Demande de Monétisation

Une fois que vous avez créé votre compte, assurez-vous de remplir tous les critères d'éligibilité, puis suivez les étapes pour demander la monétisation.

Cela peut inclure la vérification de votre identité, qui pourrait nécessiter l'utilisation d'un correspondant dans le pays éligible

ou l'envoi d'une copie de votre passeport à TikTok.

Pour demander la monétisation de votre compte TikTok, vous devez suivre un processus spécifique et vous assurer de respecter certains critères d'éligibilité. Voici comment procéder :

- **Vérification des Critères d'Éligibilité**

Avant de demander la monétisation, assurez-vous de répondre à tous les critères requis par TikTok. Ces critères peuvent inclure :

- **Âge Minimum** : Vous devez généralement avoir au moins 18 ans.
- **Nombre Minimum d'Abonnés** : TikTok peut exiger un nombre spécifique d'abonnés pour être éligible à la monétisation.
- **Nombre Minimum de Vues** : Il peut y avoir une exigence concernant le nombre de vues sur vos vidéos.
- **Respect des Directives de la Communauté** : Votre compte doit respecter les directives et les normes de la

communauté TikTok.

Étapes pour Demander la Monétisation

Accéder aux Paramètres de Monétisation : Dans votre application TikTok, naviguez jusqu'à la section des paramètres de monétisation. Cette option est généralement trouvée dans les paramètres de compte ou les paramètres de profil.

Soumettre une Demande de Monétisation : Suivez les instructions fournies par TikTok pour soumettre votre demande de monétisation. Cela peut impliquer de remplir un formulaire et de fournir des informations supplémentaires sur votre compte.

Vérification de l'Identité : TikTok peut demander une vérification de votre identité. Cela peut inclure l'envoi d'une copie de votre passeport ou d'une pièce d'identité valide. Si vous utilisez un VPN et une adresse email d'un pays éligible, il se peut que vous ayez besoin d'un correspondant dans ce pays pour aider à la vérification.

Attendre la Réponse de TikTok : Une fois votre demande soumise, il y aura une période d'attente pendant que TikTok examine votre demande. Cette période peut varier en fonction de plusieurs facteurs.

En suivant ces étapes et en prenant en compte les considérations importantes, vous pouvez procéder à la demande de monétisation de votre compte TikTok.

Gardez à l'esprit les exigences spécifiques et les risques associés à l'utilisation de méthodes non conventionnelles pour accéder à la monétisation.

6. Respect des Critères d'Éligibilité :

Pour être éligible à la monétisation, vous devez généralement avoir au moins 18 ans, un nombre minimum d'abonnés, et un certain nombre de vues sur vos vidéos. Ces critères peuvent varier, il est donc important de vérifier les dernières directives de TikTok.

Pour être éligible à la monétisation sur TikTok en 2024, vous devez respecter certains critères spécifiques :

- Âge : Vous devez avoir au moins 18 ans.
- Nombre d'Abonnés : Vous devez avoir un minimum de 10 000 abonnés authentiques.
- Vues Vidéo : Vous devez avoir accumulé au moins 100 000 vues vidéo authentiques au cours des 30 derniers jours.

Ces critères sont essentiels pour accéder à des programmes comme le Creator Fund de TikTok, qui récompense les créateurs pour leur dévouement et leur créativité. Les paiements sont basés sur des facteurs tels que les vues vidéo, l'engagement et l'adhésion aux directives de la communauté.

Pour les initiatives telles que les Effect Creator Rewards, les critères peuvent inclure l'utilisation de vos effets dans un certain nombre de vidéos uniques dans un délai spécifié.

Il est important de rester à jour avec les politiques de TikTok,

car elles peuvent évoluer avec le temps.

7.Publication de Contenu Engageant :

Après avoir configuré votre compte pour la monétisation, concentrez-vous sur la création et la publication de contenu original et engageant pour attirer et retenir une audience.

Pour attirer et retenir une audience sur TikTok après avoir configuré votre compte pour la monétisation, il est essentiel de se concentrer sur la création et la publication de contenu original et engageant.

Il est important de noter que, bien que ces étapes puissent permettre de contourner certaines restrictions géographiques, elles impliquent également des défis et des risques, notamment en matière de respect des conditions d'utilisation de TikTok et des lois locales.

De plus, les politiques de TikTok peuvent changer, il est donc essentiel de rester informé des dernières mises à jour.

Conclusion

À travers ce voyage dans le monde fascinant de TikTok, nous avons exploré les multiples facettes de la création de contenu, la compréhension de l'algorithme, et les stratégies de monétisation.

Vous êtes maintenant armé des connaissances et des outils nécessaires pour transformer votre passion en profit sur cette plateforme dynamique.

Rappelez-vous que le succès sur TikTok, tout comme dans toute entreprise, requiert dévouement, créativité, et une volonté constante d'apprendre et de s'adapter.

Les stratégies et conseils partagés dans ce livre sont le tremplin pour votre propre parcours unique. Votre authenticité et votre capacité à engager sincèrement avec votre audience sont les clés qui déverrouilleront de nouvelles opportunités.

En fin de compte, TikTok est plus qu'une simple application de divertissement; c'est un écosystème en pleine expansion où la créativité rencontre l'opportunité.

Avec les connaissances que vous avez acquises, vous êtes désormais prêt à prendre votre place dans cet univers passionnant et à tracer votre propre chemin vers le succès. Allez-y, créez, partagez, engagez-vous, et surtout, amusez-vous !

